

Demonstratorenhandbuch

AUSGABE DEUTSCHLAND

Gültigkeitsdatum: 1. October 2008

Vorheriges Material, egal ob gedruckt oder elektronisch, ist veraltet.

Verwenden Sie bitte nur die Informationen dieser Ausgabe.

Die Informationen dieses Leitfadens ist nur für Stampin' Up! Demonstratoren in Deutschland gedacht. Demonstratoren anderer Länder verwenden bitte die entsprechenden Handbücher.

Alle Preise in Euro. Alle Zeitangaben in Mitteleuropäischer Zeit (MEZ).

Zu **lieben** was wir tun, zu **teilen** was wir lieben,

und somit anderen zu **helfen**,

durch eigene **Kreativität** Erfolge zu erzielen.

Dadurch zeichnen wir uns aus!

~ unser Leitspruch



Sehr geehrter neuer Demonstrator,

Was für ein aufregender Tag! Sie sind eine Verpflichtung eingegangen und haben uns einen Vertrauensvorschuss gegeben, indem Sie der Stampin' Up!®-Familie von Demonstratoren beigetreten sind, die lieben, was sie tun und teilen, was sie lieben! Jetzt haben Sie Ihr Starter Set erhalten – der erste Schritt beim Erreichen Ihrer Ziele.

Viele Stampin' Up!-Demonstratoren haben mit dem bescheidenen aber spannenden Ziel begonnen, genug Geld zu verdienen, um sich eine tolle Sammlung von Stampin' Up!-Stempeln leisten zu können. Andere finden die Idee toll, neben dem Aufbau einer Stempelsammlung ein Teilzeiteinkommen zu verdienen. Einige haben sich den Stampin' Up! Plan für Vergünstigungen angesehen und für sich beschlossen, dass dies eine der besten Möglichkeiten ist, ein rentables Geschäft von zu Hause aus aufzubauen, die noch dazu sicher am meisten Spaß macht!

Was auch immer Ihr Ziel ist, die Stampin' Up! Familie brennt darauf, Sie zu unterstützen. Jeder Stampin' Up!-Angestellte ist darum bemüht, Ihnen den bestmöglichen Service zu bieten, angefangen bei korrekten Bestellungen und dem umgehenden Versand bis hin zu präziser Information und erfolgreicher Schulung. Der Demonstrator, der Sie angeworben hat (Ihre sog. „Upline") und Ihnen den Spaß beim Stempeln vermittelte, bzw. erklärte, wie Sie Geld verdienen können, indem Sie etwas tun, was Sie lieben, widmet sich dieser Aufgabe in gleicher Weise. Sie werden auch andere Demonstratoren treffen, die Ihre Freude und Begeisterung am Stempeln teilen. Jeder der Stampin'Up!-Familie möchte, dass Sie Spaß und Erfolg haben und wir werden helfen, wo wir können.

Es wird viele Gelegenheiten geben, Spaß zu haben und Geld zu verdienen, aber es gibt auch viel zu lernen. Beginnen Sie hier mit Ihrem *Demonstratorenhandbuch*. Machen Sie sich mit den behandelten Themen vertraut und verwenden Sie Ihr Handbuch als Referenz.

Obwohl die Mehrzahl unserer Demonstratoren weiblich ist, freut es mich, berichten zu können, dass inzwischen auch immer mehr Männer die Freude am Stempeln und an Erinnerungsbüchern entdecken und wir sind stolz darauf, sie in unseren Reihen willkommen zu heißen.

Noch einmal: Willkommen bei Stampin' Up! Danke für die Begeisterung, Aufrichtigkeit, Sorgfalt und das Talent, das Sie mitbringen. Diese Firma ist etwas Besonderes, da sie Menschen wie Sie anzieht: Menschen mit Kreativität, offenen Herzen, helfenden Händen und Sinn fürs Teilen.

Shelli

SHELLI GARDNER
Mitgründerin und CEO

Inhaltsverzeichnis

© 2008 STAMPIN' UP!

KAPITEL 5

Karriereplan 5.1

KAPITEL 6

Richtlinien und Verhaltensregeln 6.1

© 2008 STAMPIN' UP!

1

KAPITEL EINS

Stampin' Up!® kennen lernen

Wir wissen, dass Sie darauf brennen, sofort mit dem Aufbau Ihres Stampin' Up! Geschäfts zu beginnen. Wir brennen gleichermaßen darauf und stellen Ihnen deshalb dieses Handbuch zur Verfügung. Ihr *Demonstratorenhandbuch* enthält wichtige Informationen über Stampin' Up!: Die Bedingungen, Verfahren, Programme, Produkte und viele andere Aspekte, die für einen Stampin' Up! Demonstrator relevant sind. Sie finden auch Informationen darüber, wie Sie erfolgreich werden, wie man Workshops ausrichtet, über den Plan für Vergünstigungen, unser Anerkennungsprogramm... und vieles mehr. Aber denken Sie daran: Egal wie wertvoll dieses Handbuch sein mag, Ihre Upline, d. h. die Person, die Ihnen diese Chance angeboten hat, ist mindestens genauso wichtig. Sie kann und möchte Ihnen helfen. Beziehen Sie sie also in Ihr Bestreben, ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen, mit ein.

Die Stampin' Up! Geschichte

Als zwei Schwestern aus dem pittoresken Staat Utah (im Westen der USA) das Stempeln entdeckten, waren sie sofort begeistert. Sie hatten so viel Spaß am Stempeln mit Freunden und Familie, dass sie begannen Ausschau nach einer Stempelfirma zu halten, die ihnen eine komplette Stempellinie und die geeignete Methode für Direktverkauf anbieten konnte. Doch all ihre Anstrengungen endeten in Misserfolg. Es gab einfach keine Firma, die ihnen das bieten konnte, was sie suchten.

Nach einigen Überlegungen hinsichtlich der Möglichkeit eine Firma zu bilden, die das bietet was sie zu finden gehofft hatten, unternahmen die Schwestern 1988 diesen Schritt und gründeten Stampin' Up!®.

Shelli Gardner verwendete das Geld, das ihr Mann und sie für ein Haus zur Seite gelegt hatten und begann in ihrem Wohnzimmer Bestellformulare auszufüllen. Anfangs waren die Katalogseiten mit Stempeln gefüllt, deren Design von anderen Firmen stammte. Aber bald machte es das unglaubliche Wachstum von Stampin' Up! möglich, selber Stempel zu gestalten, herzustellen und zu verkaufen. Seitdem ist Stampin' Up! zum Marktführer in der Bastel- und Hobbyindustrie geworden.

Heute versorgt Stampin' Up! eine wachsende Zahl an begeisterten Stemplern mit einer großen Auswahl an Stempelstilen, qualitativ hochwertigem Zubehör und peppigen Designs. Exklusive Farben, Papier, Stempelkissen, Nachfüllungen und — natürlich — Stempel runden inzwischen die Seiten des Stampin' Up! Katalogs ab. Nach den bescheidenen Anfängen in Shellis Wohnzimmer verfügt das Unternehmen inzwischen über einem brandneuen, 28.000 m² großen Firmensitz in der Nähe von Salt Lake City, Utah. Das Angebot von Stampin' Up! ist nach wie vor wertvoll und vielseitig und alle Mitarbeiter verpflichten sich zu hervorragender Dienstleistung.

Aber dieses Phänomen konnte nicht auf einen Kontinent beschränkt werden. Das Basteln mit Papier hat mittlerweile eine weltweite Fangemeinschaft und Stampin' Up! bahnt sich den Weg zu neuen Freunden in neuen Ländern. Auf unserer Suche nach neuen Orten, um die beliebte Kultur des Stempelns und der Erinnerungsbücher zu teilen, wurde unsere Aufmerksamkeit konkret auf einen Ort gelenkt: Europa. Ein wichtiger Gesichtspunkt, der uns dazu bewogen hat, Stampin' Up! nach Europa zu bringen, war definitiv die wachsende Beliebtheit von Papierbasteleien in Deutschland, Großbritannien und, Frankreich.

© 2008 STAMPIN' UP!

Unser Leitspruch

Als Shelli und ihre Schwester mit der Gründung der Stempelfirma begannen, schwebte ihnen eine Firma vor, die ganz ähnlich wie eine Familie funktioniert. Die Demonstratoren sollten sich soweit einbringen können, wie es am besten mit ihren persönlichen Umständen zu vereinbaren ist. Es sollte auch eine Firma sein, die den Menschen die Möglichkeit gibt, das zu tun, was sie lieben und dabei langfristige und bedeutungsvolle Beziehungen aufzubauen.

Aus dieser Vorstellung heraus entstand der Leitspruch von Stampin' Up! Noch heute gibt dieser Leitspruch der Zukunft von Stampin' Up! Form.

Das, was wir lieben, teilen
und anderen helfen, an Kreativität
und gelungenen Arbeiten
Spaß zu haben
Dadurch zeichnen wir uns aus

Ziele und Visionen

Genauso wie wir unsere Demonstratoren auffordern, sich Ziele zu setzen, hat auch Stampin' Up! Ziele für die Zukunft festgelegt. Diese Ziele helfen, unsere Anstrengungen zu definieren und in die richtige Richtung zu leiten, während sie uns gleichzeitig motivieren, noch mehr zu erreichen. Diese Ideale nennen wir unsere Ziele und Visionen.

- Wir werden das Leben anderer verändern, indem wir Kreativität und Chancen teilen, die die Lebensqualität steigern.
- Wir werden die bestbekannte Firma der Welt für inspirierende Kreativität, da wir das teilen, was wir lieben und zwar mit Menschen in mehreren Ländern.
- Wir werden Menschen auf der ganzen Welt helfen, Beziehungen zwischen Familien und Freunden zu verstärken durch Kreativität und gelungene Arbeiten.
- Die Menschen, die sich zu uns gesellen, werden Spaß haben und sich geliebt fühlen!

Die acht Prinzipien von Stampin' Up!

Bei Stampin' Up!s Erfolg hat das Festhalten an Prinzipien eine große Rolle gespielt. Diese acht Prinzipien bestimmen weiterhin alle Praktiken von Stampin' Up!

INTEGRITÄT Unser Geschäft beruht auf Vertrauen, Fairness und Freundlichkeit, sowie der Überzeugung, dass Menschen wichtiger sind als Produkte. Wir ermutigen alle, jeden Tag das Beste zu geben, die Mitmenschen positiv zu unterstützen und während der Erledigung ihrer Aufgaben, kreativ zu sein.

BEZIEHUNGEN Wir erwarten offene, ehrliche und freundliche Kommunikation zwischen allen. Wir schätzen und fördern Vielfalt, in dem Bewusstsein, dass wir viel voneinander lernen können.

GLEICHGEWICHT Wir unterstützen Menschen, die versuchen, ein Gleichgewicht in ihrem Lebensstil zu finden, indem sie sich um die Familie und andere kümmern und gleichzeitig am eigenen Selbstwertgefühl und persönlichem Wachstum arbeiten.

PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG Wir bieten allen, die ihre künstlerische Kreativität entfalten, die sozial aktiver sein und ihren Familien finanzielle Sicherheit bieten möchten, entsprechende Gelegenheiten, die sie mit Spaß nutzen können. Wir glauben, dass der Erfolg nicht lange auf sich warten lässt, wenn wir die persönliche und berufliche Entwicklung von Menschen unterstützen.

POSITIVES UMFELD Wir versuchen, faire Entlohnungen und Vorteile zu bieten, reichlich Schulungen und Gelegenheiten zur Weiterbildung sowie jedem die Gelegenheit zu bieten, seine Ideen mit der Firma zu teilen.

WACHSTUM Wir bemühen uns um gesundes und verantwortungsbewusstes Wachstum. Wir messen Wachstum und Leistung subjektiv, indem wir uns auf unsere Prinzipien konzentrieren und objektiv, wenn es um Zahlen geht. Wir versuchen unseren Einfluss auf den Handwerks-, Hobby- und Deko-Märkten zu vergrößern, indem wir erschwingliche und qualitativ hochwertige Produkte anbieten, die Kreativität und Vergnügen anregen.

EFFIZIENZ Wir bewerten unsere betriebliche Leistungsfähigkeit, um Produktivität und beständige Unterstützung unserer Belegschaft sicherzustellen. Wir denken, dass effiziente Prozesse und Strukturen Konsistenz und Vertrauen fördern. Aus diesem Grund arbeiten wir daran, beste Systeme zu entwickeln, um bestmögliche Unterstützung bereitstellen zu können.

VERÄNDERUNG Wir nehmen mit Fantasie und Weisheit verantwortbare Risiken auf uns und konzentrieren uns auf die Veränderung. Unsere Ziele sind eine Herausforderung, in denen es stets darum geht, „unser Bestes zu geben".

© 2008 STAMPIN' UP!

Stampin' Up! Produkte

Die Stampin' Up!-Produkte haben eine große Entwicklung seit der Anfangszeit in Shellis Wohnzimmer durchgemacht. Heute gewinnen diese Produkte Preise und sind von höchster Qualität. Viele sind exklusive Produkte von Stampin' Up! Weiter unten finden Sie eine kurze Beschreibung der Produkte, die Stampin' Up! anbietet. Detaillierte Information zu jedem Produkt entnehmen sie bitte dem Produktleitfaden. Zusätzlich bietet das Ideenbuch & Katalog tolle Einsichten.

Stampin' Up! Stempel

Eine der tollsten Eigenschaften der Stampin' Up! Stempel ist ihre Exklusivität. Die preisgekrönten Designs finden Sie nirgendwo anders. Außerdem werden unsere Stempel in abgestimmten Sets verkauft, welche die Projektkoordination ganz leicht machen. Und schließlich werden die Stampin' Up! Stempel nicht zusammengebaut geliefert, wodurch unsere Kunden Geld sparen.

So bauen Sie die Stempel zusammen:

Alle Stampin' Up! Stempel beinhalten tief geätzte Gummis, die mit einem Klebekissen verbunden sind, helle Aufkleber und wunderschöne Holzblöcke aus hartem Ahornholz, die so geformt sind, dass sie den Fingern Halt bieten. Das Zusammenbauen der Stempel ist einfach und gibt Ihnen die Möglichkeit, die Stempel nach Ihren Vorlieben anzubringen. So bauen Sie die Stempel zusammen:

1. Gummistempel zurechtschneiden; dabei gerade Schnitte machen, keine Kurven.
2. Bringen Sie den hellen Aufkleber auf einer Seite des Holzblocks an. Bringen Sie das rückseitige Haftpolster mit dem Gummibild auf der gegenüberliegenden Seite an.

Detaillierte Information und Tipps zum Stempel zusammenbauen entnehmen Sie bitte dem Produktleitfaden.

Stampin' Around®

Stampin' Around ist ein System von austauschbaren Rädern, Griffen und Tinten, das wie eine manuelle Druckerpresse funktioniert.

Two-Step Stampin'®

Es handelt sich um ein innovatives Stempeldesign, das Ihren Projekten mehr Tiefe, Dimension und Details gibt. In zwei einfachen Schritten können Sie ein einzigartiges vielfarbiges Bild gestalten: Stempeln Sie das Grundbild und verwenden Sie dann den Konturenstempel, um erstaunliche Ergebnisse zu erzielen.

Definitely Decorative®

Warum immer nur auf Papier stempeln? Die Definitely Decorative Stempelsets sind besonders für Menschen gestaltet worden, die sich individuelle Heimdeko wünschen, und können auf Wänden, Lampenschirmen, Bilderrahmen und anderen Accessoires verwendet werden. Sie sind auch toll zum Verzieren von Karten, Erinnerungsbuchseiten und anderen Projekten geeignet.

Stampin' Memories®

Stampin' Memories® ist eine einfache Art, lustige, fesselnde und heiß geliebte Erinnerungsbücher unter Verwendung von Stampin' Up! Produkten zu erstellen.

Stampin'Zubehör

Stampin' Up! verfügt über ein großes Sortiment an Zubehör, das Ihre Stempelprojekte leichter und spektakulärer macht. Von Arbeitsmaterialien bis hin zu Verzierungen, Aufklebern, Papier, Markern, Aquarellfarben, Heißprägeprodukten usw. machen diese Produkte das Basteln mit Papier super einfach und Sie können Details hinzufügen, von denen Sie immer geträumt haben.

Stampin' Up! und Sie: die perfekte Partnerschaft

Was auch immer Ihre Ziele sind, Stampin' Up! brennt darauf, Sie zu unterstützen. Wir möchten, dass Sie Erfolg haben und Ihrem Erfolg sind wir verpflichtet.

Das heißt jedoch nicht, dass es immer ein Zuckerschlecken sein wird. Ein Geschäft betreiben — sei es groß oder klein — ist mit Zeitaufwand und Anstrengung verbunden. Vielleicht sind Sie nur daran interessiert, genug Geld zu verdienen, um Ihre Stempelsammlung zu finanzieren. Aber vielleicht möchten Sie auch die Vergünstigungen von Stampin'Up! voll ausschöpfen, um ein erfolgreiches Geschäft von zu Hause aus zu betreiben. Welche Ziele Sie auch immer haben, wir empfehlen Ihnen, mit den Prinzipien des Geschäftsaufbaus zu beginnen, die Sie in diesem Handbuch finden.

Diese Grundprinzipien machen die Philosophie aus, auf der der Erfolg von Stampin' Up! basiert. Sie sind erprobt und wahr und wir haben immer wieder gesehen, dass sie funktionieren.

Über die grundlegenden Prinzipien zum Aufbau eines Geschäfts hinaus verpflichtet sich Stampin' Up! dazu, Ihnen die Unterstützung zukommen zu lassen, die Sie benötigen,

© 2008 STAMPIN' UP!

um erfolgreich zu sein. Im nächsten Abschnitt sprechen wir über die Rolle, die Stampin' Up! in dieser neuen Partnerschaft mit Ihnen spielt.

Ihre Arbeit als unabhängiger Vertragspartner

Als Sie ein Stampin' Up!-Demonstrator wurden, unterschrieben Sie einen Vertrag für unabhängige Demonstratoren. Damit erklärten Sie sich mit einer Reihe Bestimmungen einverstanden, die Ihre Beziehung zu Stampin' Up! als die eines unabhängigen Vertragspartners definiert. Aber was bedeutet das?

- Ein unabhängiger Vertragspartner ist ein selbständiger Gewerbetreibender. Als solcher sind Sie für Folgendes verantwortlich:
- Ihr Gewerbe ordnungsgemäß anzumelden.
- Alle Geschäftskosten selbst zu tragen.
- Die Kosten für Krankenversicherung,

Das unabhängige Verhältnis mit Stampin' Up! bedeutet, dass Sie nicht als Angestellter von Stampin' Up! angesehen werden und keine Angestelltenvorteile erhalten wie bezahlten Urlaub, Abfindungen oder Krankenversicherung.

Sie müssen auch Ihre Buchhaltung selbst führen, um Ihre Einkommenssteuer zu bestimmen. Stampin' Up! stellt Ihnen keinen jährlichen Umsatzbericht der Verkäufe Ihres Stampin' Up!-Geschäfts zur Verfügung. Da Sie nicht bei Stampin' Up! angestellt sind, werden keine Steuern von den Umsatzrabatten und Provisionen abgezogen, die Sie ausgezahlt bekommen. Sie sind für die Buchhaltung und Steuerzahlungen selbst verantwortlich. Vielleicht möchten Sie dies mit einem Buchhalter besprechen.

Zu guter Letzt möchten Sie sich wahrscheinlich mit der Wettbewerbspolitik vertraut machen.

Wie Stampin' Up! Ihre Anstrengung unterstützt

Zu einer erfolgreichen Partnerschaft gehört, dass sich beide Seiten anstrengen. Stampin' Up! verpflichtet sich, seinen Teil beizutragen. Wir brennen darauf, Ihre Anstrengungen zu unterstützen und anzuerkennen. Hier sind einige der Dinge, die Stampin' Up! tut, um Ihnen zu helfen, ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen.

Informieren

Um Erfolg zu haben, müssen Sie wissen, worum es geht. Informiert sein spielt eine zentrale Rolle auf dem Weg zur Erfüllung Ihrer Ziele. Um Sie über alles auf dem Laufenden zu halten, was Sie wissen müssen, gibt Stampin' Up! Veröffentlichungen heraus, die sich hervorragend eignen, Informationen weiterzugeben.

Demonstratoren Webseite

Sicherlich sind Sie unserer Meinung: die Demonstratoren Webseite auf www.stampinup.de ist eine unentbehrliche Informationsquelle. Die Webseite beinhaltet die gleichen Informationen, wie unsere Veröffentlichungen und zusätzlich tolle Tools, wie:

- Expressbestellungen (OEX) — die beste Methode, um Bestellungen aufzugeben.
- Anzeigen und Firmenneuigkeiten, die häufig aktualisiert werden.
- Zusätzliche Materialen — Informationen darüber, wie man Umsatz und Werbung wirkungsvoll verbessert und andere wichtige Themen für den Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens.
- Schulungsmaterialien — von Formularen bis zu Workshop-Tipps und vieles mehr.

Anerkennung

Wir bei Stampin' Up! sind der Meinung, dass unser Erfolg das direkte Ergebnis Ihrer harten Arbeit und Hingabe ist. Darum wollen wir Ihre Arbeit anerkennen.

Sei es in einer Veröffentlichung oder durch verschiedene Preise, wir werden immer die wichtige Rolle anerkennen, die Sie für den Erfolg von Stampin' Up! spielen.

Prämien

Als wäre der große Spaß am Stempeln und die tolle Gelegenheit, langfristige Freundschaften zu knüpfen nicht schon genug, bietet Stampin' Up! auch unglaubliche Prämien, um Ihre Anstrengungen zu belohnen. Die Prämien werden mit steigendem Wachstum der Firma in Deutschland auch wachsen und wir sind sicher, dass Sie alle Ihre Anstrengung in das Erlangen dieser Prämien legen möchten.

Demonstrator-Support

Wenn Sie Fragen haben, deren Antwort Sie weder in diesem Handbuch noch auf der Demonstratoren Webseite finden, setzen Sie sich mit Ihrer Upline in Verbindung. Sie ist die beste Quelle für Schulung und Information. Wenn sie keine Antwort hat, kontaktieren Sie den Demonstrator-Support. Das sachkundige Support-Team von Stampin' Up! hilft Ihnen gerne.

Stampin' Up! kontaktieren

Schauen Sie wegen aktueller Kontaktinformation auf die Stampin' Up! Webseite. Sie können den Demonstrator-Support auch per Mail an d-b@stampinup.com oder Telefon unter 0800 7826746 kontaktieren.

© 2008 STAMPIN' UP!

© 2008 STAMPIN' UP!

2

KAPITEL ZWEI

Stampin' Up!® Geschäftsgrundwissen

Das Aufbauen Ihres Stampin' Up!-Geschäfts ähnelt sehr dem Erstellen eines gestempelten Andenkens. Es mag ganz einfach aussehen, aber da gibt es viele kleine Details, die dazu beitragen, dass es klappt. Mit dem richtigen Werkzeug und entsprechenden Kenntnissen wird Ihnen beides leicht fallen: schöne Stempelarbeiten erstellen und ein erfolgreiches Geschäft aufbauen.

In diesem Kapitel sprechen wir über die Details, die für den Aufbau eines erfolgreichen Stampin' Up!-Geschäfts notwendig sind. Angefangen von den täglichen Tätigkeiten bis hin zu den Geschäftsprinzipien werden wir alles besprechen, was Sie für den Anfang brauchen. Sie werden bemerken, dass in diesem Kapitel immer wieder Hinweise auf das Kapitel Geschäftsbedingungen angezeigt werden. Alle in diesem Kapitel besprochenen Aktivitäten gehen Hand in Hand mit den Regeln und Bestimmungen, die im Kapitel Geschäftsbedingungen umrissen werden. Als Demonstrator sind Sie dafür verantwortlich, sich mit allen Bedingungen, Programmen und Verfahren von Stampin' Up! vertraut zu machen. Vergewissern Sie sich, dass Sie Ihre Beziehung zu Stampin' Up! verstehen, so wie sie im Abschnitt Beziehung zu unabhängigen Demonstratoren erklärt ist.

Erste Schritte

Ihr Stampin' Up!- Geschäft zu beginnen ist ganz einfach. Machen Sie heute den ersten Schritt, indem Sie Ihre persönlichen Geschäftsziele festlegen. Fragen Sie sich selbst, was Sie von Ihrer Arbeit als Demonstrator erwarten und was Sie hierfür zu tun bereit sind.

Die Organisation

Organisation ist bei jedem Unterfangen hilfreich. Das Stampin' Up!- Geschäft ist da keine Ausnahme. Zu Beginn benötigen Sie ein einfaches Ablagesystem, einen geeigneten Platz zum Stempeln und um Gastgeberinnenpakete und Workshopmaterialien zusammenzustellen und Telefongespräche zu führen.

Es ist hilfreich, einen separaten Ordner für jedes Stampin' Up!-Geschäftsformular anzulegen — so sehen Sie, wenn Ihnen Materialien ausgehen und können einfach feststellen, was Sie zur Vorbereitung Ihrer Workshops benötigen.

Bestimmt möchten Sie auch einen Überblick über Ihre Stampin' Up! Einkünfte haben. Heben Sie Ihre Rechnungen für Geschäftszubehör und Ausgaben auf und weisen Sie die im Zusammenhang mit dem Geschäft gefahrenen Kilometer aus (Sie können Formulare für Geschäftsausgaben und Kilometerabrechnung auf der Demonstratoren Webseite herunterladen: Mein Geschäft > Meine Geschäftsressourcen > Druckplatz). Diese Posten können von der Steuer absetzbar sein. Bitte lassen Sie sich von einem Buchhalter oder Steuerberater detailliert über Steuern informieren.

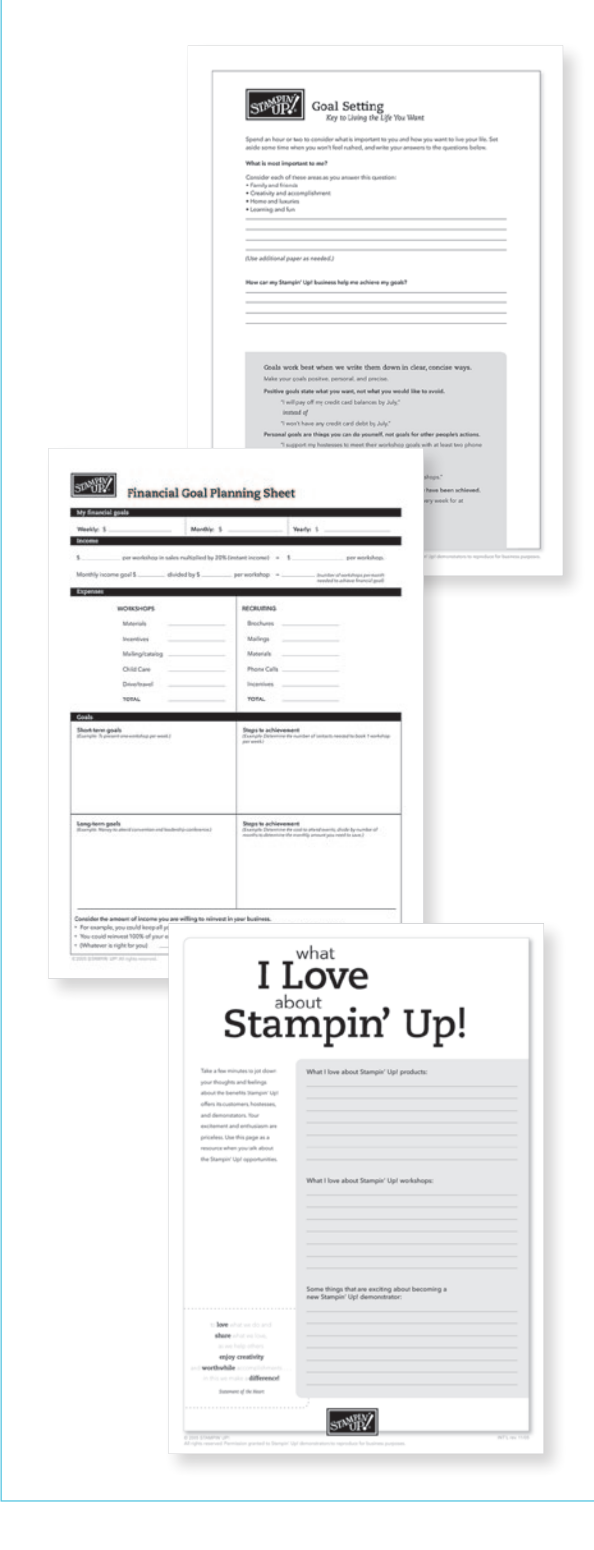
Noch Fragen?

Wenn Sie zu irgendeinem Zeitpunkt Fragen haben, denken Sie daran: Ihre Upline und Stampin' Up! sind dazu da, Ihnen zu helfen. Sie können auch jederzeit den Demonstrator Support kontaktieren. Unser geschultes Team ist darauf vorbereitet, Ihre Fragen zu beantworten.

© 2008 STAMPIN' UP!

Hilfreiche Arbeitsblätter

Sie finden auf der Demonstratoren Webseite drei Arbeitsblätter, die Sie unterstützten sowohl Ihre Ziele als auch Ihre Begeisterung fürs Stempeln zu definieren. Während Sie diese Dinge in Worte fassen, wird es einfacher und natürlicher darüber zu sprechen – und gleichzeitig werden Sie inspiriert mehr zu erreichen. Die drei Arbeitsblätter befinden sich auf dem Druckplatz (Mein Geschäft > Meine Geschäftsressourcen > Druckplatz).



Denken Sie daran, in Ihrem Ablagesystem Platz für Kopien Ihrer Workshopbestellungen zu lassen. Wenn Sie Bestellungen bei den Expressbestellungen (OEX) eingeben, wird Ihre Kundenkontaktinformation im Kundenverwalterbereich der Demonstratoren Webseite abgespeichert (Mein Geschäft > Kundenverwaltung). Sie können den Kundenverwalter verwenden, um Adresse und Telefonnummern von Kunden zu aktualisieren, um neue Kunden hinzuzufügen und sogar um Kunden auf andere Demonstratoren Ihres Vertriebsnetzes zu übertragen. (Mehr Information finden Sie im Benutzerhandbuch des Kundenverwalters auf der Demonstratoren Webseite.)

Solide Geschäftsgrundlagen

Während Sie mit dem Aufbau Ihres Stampin' Up!-Geschäfts beginnen, werden Sie Gewohnheiten und Praktiken entdecken, die für Sie gut funktionieren. Sie werden auch sehen, dass bestimmte Gewohnheiten für jedes erfolgreiche Unterfangen wichtig sind. Folgende Qualitäten sind grundlegend für ein erfolgreiches Geschäft, angefangen von Ihnen als Demonstrator bis hin zur Firma als Ganzes. Wir empfehlen Ihnen, hiermit anzufangen. Denken Sie daran: Eine solide Grundlage jetzt wird es enorm viel einfacher machen, später das Geschäft zu vergrößern.

Kontinuität

Egal welche Ziele Sie mit Ihrem Geschäft erreichen wollen, es bedarf kontinuierlicher Anstrengung. Kontinuität kann man durch neue, tägliche Gewohnheiten erreichen. Beginnen Sie damit, täglich eine gewisse Zeit dem Aufbau Ihres Geschäfts zu widmen. Das können nur 30 Minuten oder ganze vier Stunden oder mehr sein, aber egal wie viel Zeit Sie für Ihr Geschäft reservieren, nutzen Sie sie nur für das eine: Ihr Geschäft aufbauen.

Widmen Sie den Schlüsselaktivitäten Zeit

Widmen Sie Ihre Zeit diesen drei Schlüsselaktivitäten, um Ihr Geschäft wirklich wachsen zu sehen. Wenn Sie hier Zeit investieren, wird sich das positiver auf Ihren Umsatz auswirken als jede andere Aufgabe, über die Sie möglicherweise nachdenken.

WORKSHOPS BUCHEN Entscheiden Sie, wie viel Zeit Sie sinnvollerweise darauf verwenden, mögliche Gastgeberinnen anzurufen. Sie können etwas Zeit wöchentlich oder sogar täglich reservieren, um Ihre Gastgeberinnen zu kontaktieren.

SCHULEN IHRER GASTGEBERINNEN Die Zeit, die Sie für die Schulung Ihrer Gastgeberinnen aufwenden, ist gut investiert. Denken Sie daran: Glückliche Gastgeberinnen mit erfolgreichen Workshops sind

© 2008 STAMPIN' UP!

Ihr Weg zu einem wachsenden Geschäft und der Schlüssel zum Erfolg bei den Neuanwerbungen. Lesen Sie sorgfältig das Kapitel Einen Workshop leiten, um mehr Information über das Schulen Ihrer Gastgeberinnen zu erhalten.

KÜMMERN SIE SICH UM IHRE KUNDEN Schicken Sie die Workshop-Bestellungen schnell raus und fragen Sie bei den Gästen nach, ob diese alles richtig erhalten haben. Wenn es Probleme gegeben hat, korrigieren Sie diese umgehend oder tauschen Sie die Produkte um.

Seien Sie Ihre eigene Werbung

Die beste und oftmals einzig notwendige Werbung ist, Ihre Begeisterung und Freude an Stampin' Up! mitzuteilen. Sie können die Aufmerksamkeit anderer ganz einfach auf Ihre Leidenschaft fürs Stempeln lenken, indem Sie alles bestempeln: Schecks, Scheckbuchdeckel, jede Tüte oder Tasche mit allem Möglichen, Karten, die Sie versenden...die Liste ist endlos.

Zeigen Sie den Menschen, dass Sie Spaß haben. Jedes Geschäft bedeutet harte Arbeit, aber behalten Sie eine positive Einstellung bei und teilen Sie diese Ansicht mit anderen.

Bieten Sie exzellenten Kundendienst

Fragen Sie jeden beliebigen Geschäftsinhaber und jeder wird Ihnen bestätigen: Es ist einfacher, einen Kunden zu behalten, als einen neuen zu finden. Ein hervorragender Kundenservice ist ein grundlegendes Prinzip, damit Ihr Geschäft wächst. Denken Sie daran:

- Die Kunden wünschen Ihre Ware so schnell wie möglich. Stampin' Up! verpflichtet sich zu einem schnellen und korrekten Versand. Sie können dabei helfen, indem Sie sich vergewissern, dass die Information auf Ihren Bestellungen korrekt ist.
- Die Kunden möchten, dass mögliche Fehler bei der Bestellung schnell behoben werden. Machen Sie sich mit den Bedingungen hinsichtlich des Zurücksendens und Umtausches von Produkten vertraut (siehe Korrigieren von Bestellungen für mehr Information).
- Bleiben Sie in Kundenangelegenheiten immer auf dem Laufenden. Wenn Sie anrufen, um sich zu vergewissern, dass die Bestellungen angekommen sind und alles in Ordnung ist, merken Ihre Kunden, dass Sie sich um sie kümmern. Sie werden Ihnen die Anstrengung danken und es ist wahrscheinlicher, dass sie mit zukünftigen Bestellungen auf Sie zukommen.
- Die Gastgeberinnen sind das Fundament Ihres Geschäfts. Sie sind Kunden, die immer wieder bestellen, Ihre beste Werbung und zukünftige Neuanwerbungen. Vergewissern Sie sich, dass sie immer das Gastgeberinnenprogramm verstehen, alle Gastgeberinnen-Vergünstigungen erhalten und Spaß haben!

Ihr Geschäftsgleichgewicht finden

Eines der ersten Ziele, das sich Stampin' Up! gesetzt hat, war es Stempelfans die Gelegenheit zu bieten, ein Geschäft aufzubauen, das mit ihnen und ihrem Zeitplan vereinbar ist. Stampin' Up! hat einen wichtigen Platz für Sie, egal ob Sie der Typ sind, der es liebt, etwas vorzuführen und die unmittelbare Belohung genießt, die aus einem hohen persönlichen Einkommen resultiert oder lieber andere ermuntern und anwerben, damit auch sie die Vorteile von Stampin' Up! nutzen oder ob Sie ein geborener Leader sind, der gerne ein erfolgreiches Vertriebsnetz leitet und aufbaut.

Von Anfang an hat Stampin' Up! die erfolgreichsten Demonstratoren genau analysiert. Durch diese Analyse haben wir herausgefunden, dass die Demonstratoren, die den größten langfristigen Erfolg haben, ein gut

Was ist „Direktverkauf"?

Der Direktverkauf unterscheidet sich von anderen Geschäftsmodellen. Während die meisten anderen Verkaufsmodelle darauf basieren, dass ein Kunde zu einem Verkäufer kommt, um von ihm ein Produkt oder eine Dienstleistung zu kaufen, wird beim Direktverkauf das Produkt oder die Dienstleistung zum Käufer gebracht.

Es gibt zwei Wege, mit Stampin' Up! über den Direktverkauf erfolgreich zu sein. Der erste ist, an Einzelkunden zu verkaufen. Während Ihrer Laufbahn als Demonstrator werden Sie ein Netzwerk loyaler Kunden aufbauen, die zwecks sämtlichem Stempelbedarf zu Ihnen kommen. Die Einzelkunden können eine Rolle in Ihrem Geschäft spielen, aber es handelt sich nicht um den wirksamsten oder beliebtesten Weg, mit Stampin' Up! zu verkaufen.

Die zweite Methode sind die Workshops. Über die Jahre hinweg haben die Stampin' Up! Demonstratoren herausgefunden, dass sich das Interesse, die Freude und die Begeisterung, die solche Workshops erzeugen, in höheren Verkaufszahlen widerspiegeln. Aus diesem Grund empfiehlt Ihnen Stampin' Up!, sich auf Workshops zu konzentrieren. Sie werden sehen, dass Workshops nicht nur schnell zu einer Lieblingsbeschäftigung werden, sondern auch zu Ihrem bevorzugten Verkaufsmittel.

© 2008 STAMPIN' UP!

abgerundetes Geschäft entwickelt haben, das auf einem stabilen Gleichgewicht aus Verkauf, Neuanwerbung und Führungsrolle beruht.

Persönliche Verkäufe

Jeder Stampin' Up! Demonstrator benötigt die persönlichen Verkäufe als soliden Maßstab für seinen Erfolg. Sie werden schnell herausfinden, dass der Erfolg bei Ihren persönlichen Verkäufen vollkommen von Ihren Anstrengungen abhängt. Gleichzeitig werden Sie sehen, dass persönliche Verkäufe sofortige Prämien mit sich bringen. Auf dieses Thema werden wir im Kapitel Karriereplan näher eingehen. Regelmäßige persönliche Verkäufe führen zu dem regulären Einkommen, das Sie wünschen, um Ihr Stempelhobby zu finanzieren, das Familieneinkommen aufzustocken, für besondere Gelegenheiten zu sparen oder um ein Geschäft aufzubauen, das sich zu einer Vollzeitbeschäftigung entwickeln kann.

Neuanwerbungen

Ihr Geschäft können Sie nur aufbauen, indem Sie andere in die Stampin' Up!-Gelegenheit einführen. Während Sie ein Vertriebsnetzes aufbauen — eine Gruppe Demonstratoren, die Sie für die Firma anwerben, so wie diese Demonstratoren wiederum anwerben usw. — werden Sie den Nutzen daraus ziehen, dass Sie Stampin' Up! helfen zu wachsen. Wenn Sie bestimmte Verkaufszahlen erreichen, erhalten Sie auch einen Prozentsatz auf die persönlichen Verkäufe jedes Demonstrators, den Sie anwerben plus einen Prozentsatz auf die Verkäufe der Neuanwerbungen dieser Demonstratoren und ihres Vertriebsnetzes, über fünf Ebenen hinweg. Über dieses Konzept erfahren Sie mehr im Kapitel Karriereplan.

Vertriebsnetz leiten

Ihr Geschäft wächst, wenn Sie anderen den Spaß und die Spannung des Vorführens von Stampin' Up!-Produkten zeigen. Sie erreichen die nächste Erfolgsebene, wenn Sie Ihren Vertriebsnetz-Mitgliedern bei der Entwicklung ihrer Geschäfte helfen. Widmen Sie Ihre Zeit, Energie und Erfahrung ihrem Erfolg. Ihre Neuanwerbungen beraten nimmt Zeit und Ressourcen in Anspruch, deshalb erkennt Stampin' Up! Ihre Anstrengungen in der Richtung an und belohnt diese. Dadurch dass Sie Ihr Vertriebsnetz unterstützen, bekommen Sie den Ruf einer hervorragenden Upline. Ihre Vergünstigungen wachsen aufgrund zusätzlicher Vertriebsnetz-Provisionen und Sie werden die langfristigen, finanziellen Prämien sichern, die ein Netzwerk aus erfolgreichen, ausgebildeten Demonstratoren mit sich bringt.

Kunden finden

Die Vorbereitungen sind abgeschlossen: Sie haben sich organisiert, sie beginnen, solide Geschäftsgrundlagen anzuwenden und Sie sind auf dem Weg, Ihr Geschäftsgleichgewicht zu finden. Jetzt können Sie sich an die eigentliche Arbeit des Geschäftsaufbaus machen: Kunden finden.

Die Wahrheit über das Finden von Kunden ist, dass Sie niemals wissen, wo Sie sie finden und wer sie sein können. Angefangen von Ihrem besten Freund, über Nachbarn bis zu der Angestellten des Supermarkts vor Ort kann jeder möglicherweise Ihr zukünftiger bester Kunde oder Ihre erfolgreichste Neuanwerbung sein. Behalten Sie das im Auge und seien Sie nicht voreingenommen, wenn jemand Interesse am Stempeln oder am Aufbau eines Geschäfts zeigt. Geben Sie jedem die Chance, die Vorteile von Stampin' Up! zu nutzen — Sie werden so manche Überraschung erleben.

Als Stampin' Up!-Demonstrator haben Sie viele Gelegenheiten, verschiedene Events auszurichten, auf denen Sie neue Kunden und Neuanwerbungen finden können. Die Hauptquelle für Ihr Geschäft werden die Workshops sein. Workshops sind Events, die zu Hause bei einer Gastgeberin stattfinden, mit der Sie das Ausrichten eines solchen Events verabredet haben. Diese Treffen sind der perfekte Ort, um neue Kunden und Neuanwerbungen zu finden und Ihr Ziele zu erreichen.

Auch wenn Sie die meiste Zeit auf das Buchen von Workshops verwenden sollten, sind sie nicht die einzige Möglichkeit, Kunden zu finden. Sie können auch Folgendes tun:

KATALOG WORKSHOPS Ist ein Workshop zu Hause nicht möglich oder möchten Sie die Verkäufe eines Workshops zu Hause aufbessern, können Sie Ihrer Gastgeberin einen Katalog und Bestellformulare zukommen lassen. Sie kann dann die Katalogbestellungen individuell von ihrer Familie und Freunden einsammeln. Danach kann Ihnen die Gastgeberin diese als Workshop-Bestellung oder als individuelle Bestellungen schicken. Es muss keine Vorführung stattfinden.

TAG DER OFFENEN TÜR Ein Tag der offenen Tür findet normalerweise bei Ihnen zu Hause statt und dient dazu, Kunden den neuen Katalog, neue Stempelideen oder - techniken vorzustellen oder ein

© 2008 STAMPIN' UP!

anderes von Ihnen gewähltes Thema zu behandeln. Sie werden vielleicht Muster und Produkte zeigen wollen und unter Umständen auch eine kleine Produktvorführung bieten. Sie können eine Tombola veranstalten und Erfrischungen anbieten.
Einen Tag der offenen Tür kann man anhand konkreter Einladungen oder allgemeiner Werbung in Ihrer Gegend ausrichten.

AUSFÜHRLICHER UNTERRICHT Für einen ausführlichen Unterricht bereiten die Demonstratoren mehrere Machen & Mitnehmen Projekte im Bereich Stempeln oder Erinnerungsbücher vor, die die Teilnehmer herstellen und mit nach Hause nehmen können. Sie können auch Anleitungen, Erfrischungen, Tombolas oder andere Anreize bieten. Viele Demonstratoren mieten einen großen Raum oder Saal, um viele Leute unterzubringen und machen hierfür viel Werbung. Die Gäste melden sich normalerweise vorab an und zahlen eine Gebühr, um die Kosten der Veranstaltung zu decken.

GELEGENHEITSEVENT Ein Gelegenheitsevent ist ein Treffen, das dazu dient, Fragen zu beantworten und das Interesse an der Gelegenheit zu wecken, bei Stampin' Up! als Demonstrator mitzumachen.

Eine Marke aufbauen

Woran denken Sie, wenn Sie das Wort Sportschuh sehen? Computer? Cola? Es ist ziemlich wahrscheinlich, dass Sie an ganz bestimmte Marken im Zusammenhang mit diesen Dingen denken. Als Demonstrator ist das genau die Reaktion, die Sie von den Leuten wünschen, wenn sie das Wort Stempel sehen — sie sollten automatisch an Stampin' Up! denken. Durch Ihre Anstrengung werden Sie dieses Ziel erreichen. Stampin' Up! arbeitet unablässig daran, Werbung in internationalen Veröffentlichungen und bei Bastelevents zu machen. Am besten ist es aber, Stampin' Up! durch Mundpropaganda kennen zu lernen. Während Sie Neuigkeiten verbreiten, werden immer mehr Leute die Marke Stampin' Up! wieder erkennen.

Verwenden Sie bei Ihren Vorführungen immer Stampin' Up! Produkte. Ihre Workshop-Gäste werden bemerken, welche Produkte Sie verwenden. Wenn Sie Produkte verwenden, die man auch woanders kaufen kann, werden Ihre Gäste sie wahrscheinlich auch woanders kaufen. Der Einsatz von Stampin' Up!-Produkten ist ein intelligenter Weg, Ihre Verkäufe zu steigern. Zusätzlich wächst so die Loyalität der Kunden — besonders wenn Ihre Gäste sehen, welche qualitativ hochwertigen Produkte sie nur über Sie bestellen können.

Einer der wichtigsten Aspekte beim Aufbau einer Marke ist ein guter Ruf. Als Firma hat Stampin' Up! den Ruf eines Unternehmens mit moralisch korrekten und um die Kunden besorgten Verhaltens angestrebt. Der Ansatz des Stampin' Up! — Unternehmens zeichnet sich durch Ehrlichkeit, qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen und den Willen, mit anderen zusammenzuarbeiten aus. Wir haben hart gearbeitet, um eine familiäre Atmosphäre zu schaffen, die auf Vertrauen, Respekt und Verständnis aufbaut. Als Demonstrator sollten Sie alles tun, um diesen Ruf zu pflegen. Behandeln Sie Ihre Gesprächspartner immer freundlich und zuvorkommend. Orientieren Sie sich an den höchsten Standards und erwarten Sie das gleiche von Ihrem Vertriebsnetz. Während Sie daran arbeiten, den Ruf von Stampin' Up! zu erhalten und zu verbessern, werden Sie sehen, wie die Marke Stampin' Up! immer häufiger wieder erkannt wird und zum Synonym für gutes Geschäftsgebaren wird.

© 2008 STAMPIN' UP!

3

KAPITEL DREI

Workshops leiten

Ihr Stampin' Up!® Geschäft steckt voller Möglichkeiten. Sie haben Gelegenheit, ein profitables Geschäft von zuhause aus zu führen und wunderbare, lang anhaltende Beziehungen zu knüpfen. In beiden Fällen spielen Workshops zuhause eine wesentliche Rolle.

Was ist ein Workshop zuhause?

Ein Workshop ist, einfach ausgedrückt, ein Treffen von Freunden bei einer Gastgeberin zuhause. Bei diesem Treffen werden Sie mit exklusiven Stampin' Up! Produkten vorführen, wie viel Spaß Stempeln macht. Aber Workshops sind mehr als das. Sie sind eine Gelegenheit, neue Leute zu treffen, den Spaß am Stempeln gemeinsam mit Freunden zu genießen und lang anhaltende Erinnerungen und Beziehungen zu schaffen. Darüber hinaus sind Workshops der Schlüssel, um neue Kunden zu finden, mehr Workshops zu vereinbaren und potentielle Neuanwerbungen auszumachen.

Stempeln macht Spaß, ist einfach und mit ein bisschen Übung und Vorbereitung kann es das Leiten von Workshops auch sein. Warten Sie nicht, bis Sie sich ganz und gar bereit fühlen, Workshopbuchungen zu vereinbaren. Denken Sie daran, Ihre Familie und Freunde sind begeistert von Ihrem neuen Projekt und neugierig darauf, zu erfahren, um was es geht. Bitten Sie sie um Hilfe bei Ihren ersten Schritten, indem sie ihre Freunde zu einem Workshop einladen.

Erstes Gastgeberinnen Bestellangebot

Um erste Buchungen zu erhalten, können Sie bei Ihrem ersten Workshop gleichzeitig die Gastgeberin sein. So können Sie Freunden und Familie Stampin' Up! und die Gelegenheit, Gastgeberin zu werden, vorstellen. Aber das ist nicht alles. Als Gastgeberin Ihres ersten Workshops profitieren Sie auch noch selbst vom ersten Gastgeberinnen Bestellangebot.

Das erste Gastgeberinnen Bestellangebot gilt für Demonstratoren, die innerhalb von 45 Tagen nach Eingang der Starterset Bestellung bei Stampin' Up! eine Bestellung abgeben. Wer das schafft, erhält 30% sofortiges Einkommen auf den Workshop, d. h. zusätzliche 10% Gewinn! (Um mehr über das sofortige Einkommen zu erfahren, sehen Sie sich bitte das „Kapitel Karriereplan" an.)

Diese Vergünstigung haben wir uns ausgedacht, um Ihnen zu helfen, gratis Produkte zu verdienen, einschließlich Gastgeberinnen-Sets, die Sie für Muster verwenden können und als Anregung für Buchungen. Denken Sie daran, dass die Bestellgesamtsumme mindestens 225 € betragen muss, wenn Sie die Gastgeberinnen-Vergünstigungen nutzen möchten.

Wie man Gastgeberinnen findet

Es gibt viele Wege, Gastgeberinnen zu finden, die einen Workshop zuhause ausrichten. Der beste Weg ist, zu fragen. Wenn Sie nicht fragen, werden Sie nie erfahren, ob jemand Interesse hat. Jeder, den Sie kennen, ist ein potentieller Gastgeber. Sprechen Sie also mit allen über Stampin' Up! Bestempeln Sie alles was Sie versenden, zeigen Sie Begeisterung beim Stempeln und sprechen Sie über die Gastgeber-Vergünstigungen. So stoßen Sie garantiert auf Gastgeberinnen und Buchungen!

Sie sollten natürlich sicherstellen, dass eine potentielle Gastgeberin, die Sie ansprechen, nicht bereits einen Demonstrator hat. Genau so, wie es Ihnen nicht gefallen würde, wenn jemand eine Ihrer Gastgeberinnen nach einer Workshop-Buchung fragt, sollten Sie nicht in anderen Geschäftsbeziehungen dazwischen funken.

Denken Sie auch daran, dass Sie jederzeit selbst einen Workshop bei sich veranstalten können. Sie müssen keine Gastgeberin finden.

© 2008 STAMPIN' UP!

Eine Liste erstellen

Sie können anfangen, potentielle Gastgeberinnen zu finden, indem sie eine Liste Ihrer Bekannten machen — Menschen, die Sie kennen oder die Sie häufig treffen. Beginnen Sie mit Ihrem Adress-/Telefonbuch. Sobald Sie eine Liste erstellt haben, nehmen Sie sich fest vor, den Menschen auf der Liste etwas zu zeigen, das Sie gestempelt haben. Erzählen Sie, wie begeistert Sie vom Stempeln sind und wie spannend Sie es finden und erklären Sie dann die Vorteile, Gastgeberin zu sein. Denken Sie daran, Sie bitten sie nicht um einen Gefallen: Sie geben ihnen die Gelegenheit, einen lustigen und aufregenden Abend mit Freunden und Verwandten zu verbringen. Selbst wenn sie nein sagen, werden sie Ihre Zuvorkommendheit schätzen, dass Sie etwas Besonderes mit ihnen teilen möchten.

Mit einer Buchung beginnen

Alle Workshops beginnen mit einer Buchung. Eine Buchung ist ein Termin, den Sie mit einer Gastgeberin vereinbaren, um bei ihr zuhause einen Workshop zu halten. Buchungen sind ein entscheidender Teil Ihres Geschäfts. Strengen Sie sich beständig an, mehr Workshops zu buchen. Sie könnten z. B. spezifische Tage einplanen, um Workshops zu buchen oder Tage, an denen Sie Ihre Gastgeberinnen schulen und wieder andere, um Ihre Workshops vorzubereiten. Wie Sie auch immer an die Sache ran gehen, denken Sie daran, konsequent zu sein. Und lassen Sie keinen Workshop ungenutzt, um mehr Workshop-Buchungen zu erhalten! Die Workshop-Gäste möchten unter Umständen selbst einen Workshop bei sich zuhause ausrichten oder die Gastgeberin möchte wieder auf Sie zurückkommen und einen neuen Workshop buchen. Wie Sie es auch angehen, Workshops sind eine hervorragende Gelegenheit, für zukünftige Workshop-Buchungen.

Gastgeber-Vergünstigungen erklären

Eine der besten Gelegenheiten, Buchungen zu vereinbaren, sind die Gäste auf Ihren Workshops. Nehmen Sie sich während Ihrer Workshops immer die Zeit, um über die Gastgeber-Vergünstigungen zu sprechen. Verwenden Sie das Ideenbuch & Katalog und zeigen Sie den Gästen, welche Geschenke es für die Gastgeberinnen gibt. Sie könnten auch einen Karton anfertigen mit den Produkten drauf oder einen Korb anrichten mit den Gastgeber-Vergünstigungen. Zeigen Sie die Sets, die Gastgeberinnen erhalten und erklären Sie, wie sie gratis Ware verdienen können. Wenn Gäste sehen, was sie als Gastgeberinnen erhalten können, sind sie viel eher geneigt, einen Workshop zu buchen.

Anrufe nachverfolgen

Eine weitere großartige Möglichkeit, Workshops zu buchen, sind die Anrufe bei Ihren Workshop-Gästen zur Nachverfolgung. Wenn Sie Workshop-Gäste anrufen, um zu fragen, ob sie mit den Bestellungen zufrieden sind, erinnern

Eine Liste erstellen

Die nachfolgende, von einem Stampin' Up! Demonstrator entwickelte Liste kann Ihnen dabei helfen, mehr Leute auszumachen, die Sie kontaktieren und fragen können, ob sie Gastgeberin werden wollen. Sie können diese Liste verändern, so dass sie besser zu Ihnen und den Menschen, die Sie kennen, passt.

FAMILIE UND FREUNDE

- Verwandte
- Verwandte des Ehepartners
- Nachbarn
- Freunde
- Freunde des Ehepartners
- Freunde, die Sie schon lange nicht mehr gesehen haben
- Menschen, die gerne stempeln, Erinnerungsbücher erstellen und basteln
- Menschen, die Sie über Ihre Kinder kennen
- Leute aus dem Fitnessstudio
- jemand, der mal einen abwechslungsreichen Abend möchte – oder braucht!
- Menschen aus Verbänden, Clubs, Schwesternschaften oder anderen, sozial engagierten Gruppen
- Mitglieder Ihrer Kirchengemeinde

MENSCHEN MIT DENEN SIE AUS BERUFLICHEN GRÜNDEN ZU TUN HABEN

- Ärzte
- Zahnärzte
- Rezeptionisten und Assistenten von Ärzten
- Sekretärinnen
- Mitarbeiter
- Arbeitskollegen des Ehepartners
- ehemalige Arbeitskollegen
- Angestellte und Kunden bei Ihrem Friseur

MENSCHEN MIT DENEN SIE GESCHÄFTLICH ZU TUN HABEN

- Angestellte in Lebensmittel- und Einzelhandelsgeschäften
- chemische Reinigung
- Handwerker und Wartungsleute

© 2008 STAMPIN' UP!

Was ein Workshop nicht ist

Stampin' Up! Workshops sollten nur dazu dienen, für den Spaß und die Kreativität beim Stempeln und Basteln von Erinnerungsbüchern mit Stampin' Up! Produkten zu werben. Sie sollten nicht dazu verwendet werden, über Praktiken religiöser oder politischer Art oder von Angeboten anderen Firmen zu sprechen bzw. über besondere Themen.

Sie sie daran, dass sie gratis Stempel erhalten können, wenn sie Gastgeberin werden. Sie könnten begeistert sein über die Aussicht, Workshop-Gastgeberin zu werden. Sie werden es nie erfahren, wenn Sie nicht fragen.

Stampin' Up! Flyer

Auf der Stampin' Up! Demonstrator Webseite finden Sie Flyer, die speziell zum Versenden an Ihre Kunden und Gastgeberinnen entworfen wurden. Diese Flyer beschreiben Specials, zeitbegrenzte Angebote und Events, bei denen es Prämien gibt für Kunden, die Workshops buchen. Die Flyer können per Post oder E-Mail verschickt werden.

Die Hauptstütze Ihres Stampin' Up! Geschäfts

Workshops sind die beste Möglichkeit, Ihrer Gastgeberin und deren Gästen die vielen aufregenden Möglichkeiten der Welt des Stempelns und Erstellens von Erinnerungsbüchern zu zeigen — insbesondere die Stampin' Up! Workshops zuhause sind eine bewährte, über lange Zeit geprüfte Methode, Gummistempel zu verkaufen, zusätzliche Workshop-Buchungen zu erhalten und neue Demonstratoren anzuwerben. Andere Aktivitäten, die für Ihr Geschäft werben (wie z. B. Tage der offenen Tür, Clubs, Klassen und Gelegenheitsevents) nehmen einen gewissen Platz in Ihren Geschäftsanstrengungen ein, aber Sie werden bald erkennen, warum Stampin' Up! den Einsatz von Workshops als Hauptinstrument zum Aufbau Ihres Geschäfts befürwortet und fördert. Keine andere Methode kann soviel zu Ihrem ausgeglichenen, Langzeiterfolg beitragen.

Viel Spaß

Das wichtigste beim Erhalten von Buchungen ist, Spaß zu haben! Tun Sie alles, was in Ihrer Macht steht, damit sich Ihre Gastgeberin und die Gäste amüsieren, wenn Sie einen Workshop leiten. Lassen Sie sie wissen, dass Sie Spaß haben an dem was Sie tun. Wenn Sie andere mit Ihrer Begeisterung inspirieren, wirkt das, als arbeite eine ganze Verkaufsmannschaft für Sie. Diese Menschen werden weiter erzählen, wie viel Spaß Sie haben und sie mit Ihnen hatten. Bald werden reihenweise Menschen erscheinen, die einen unterhaltsamen Abend bei einem Workshop mit Ihnen wünschen!

Die Workshop-Vorbereitung

Bevor Sie einen Workshop leiten, egal ob es nun Ihr erster ist oder Sie schon hunderte gehalten haben, es erfordert Vorbereitung. Alles zu unternehmen, um einen erfolgreichen Abend sicherzustellen, bevor Sie bei Ihrer Gastgeberin zuhause auftauchen ist ein wichtiger Schritt, um einen großartigen Workshop zu leiten.

Ihrer Gastgeberin bei der Vorbereitung helfen

Ihre Gastgeberin ist Ihr Partner, wenn es darum geht, jedem eine tolle Erfahrung zu bieten. Zufriedene Gastgeberinnen helfen, das Geschäft anzutreiben und künftige Gastgeberinnen anzuziehen. Nehmen Sie sich die erforderliche Zeit und erklären Sie was Sie tun werden, was sie verdienen kann und wie sie außerhalb des Workshops Bestellungen entgegen nehmen kann. Dadurch werden sie bei Ihr mehr Begeisterung hervorrufen und diese Begeisterung wird sich in mehr Gästen und einem erfreulicheren Abend bemerkbar machen.

Unternehmen Sie folgende Schritte, wenn Sie einen erfolgreichen, gut besuchten Workshop möchten:

- Raten Sie Ihrer Gastgeberin, mehr Gäste einzuladen, als sie tatsächlich haben möchte. Ideal wären acht bis zehn Workshop-Gäste. Stellen Sie sicher, dass sie feste Zusagen bekommt von jeder Person, die sie einlädt.
- Regen Sie sie an, ihren Gästen zu sagen, dass sie einen Freund mitbringen können. Der Workshop wird ein Abend voller Spaß, den niemand verpassen möchte. Vergewissern Sie sich also, dass Ihre Gastgeberin und deren Gäste alle mit einbeziehen, auch Menschen, die nicht stempeln.
- Sagen Sie der Gastgeberin, dass etwas Erfrischungsgetränke angebracht wären, sie aber nicht extra Geld oder Zeit aufwenden muss, um Essen oder Snacks bereitzustellen.
- Besprechen Sie sich mit Ihrer Gastgeberin drei Tage vor dem Workshop noch einmal. Fragen Sie, wie viele Gäste kommen werden, wo Sie parken sollen, wo Sie vorführen werden und nach allem anderen, das Ihnen wichtig erscheint. Zu wissen, wie viele Gäste kommen werden, ist besonders wichtig, wenn Sie eine Vorführung planen, an der Gäste selbst Hand anlegen oder wenn Sie Machen & Mitnehmen Projekte machen möchten: Sie benötigen diese Zahl für die Vorbereitung Ihrer Materialien.
- Melden Sie sich am Vortag des Workshops noch einmal bei Ihrer Gastgeberin zur Bestätigung der Gästeanzahl.

© 2008 STAMPIN' UP!

- Bringen Sie genügend Exemplare des Ideenbuchs & Katalogs für die Gäste zum Ansehen mit und zum Mitgeben, falls jemand an diesem Abend einen Workshop bucht. Sie werden auch einen Katalog für sich selbst benötigen.

Gastgeberinnen-Pakete zusammenstellen

Stellen Sie vor jedem Workshop Gastgeberinnen-Pakete zusammen. Sie sollten genügend vorbereiten, nämlich für Ihre Gastgeberin und jeden Gast, der an diesem Abend einen Workshop bucht. Ihr Starterset beinhaltet sämtliches Material, das Sie für die Vorbereitung eines Gastgeberinnen-Pakets benötigen. Folgendes sollte enthalten sein:

Ein AN MEINE GASTGEBERIN UMSCHLAG Dieser Umschlag kann Ihrer Gastgeberin bei der Planung Ihrer Gästeliste helfen und dabei, nachzuverfolgen, wer kommen wird.

EINLADUNGEN Am Telefon kann man hervorragend über Einladungen sprechen. Die Gastgeberin sollte dann aber immer diese schriftlichen Postkarten-Einladungen hinterher schicken.

IDEENBUCH & KATALOG Sie sollten Ihrer Gastgeberin einen gratis Katalog als Gastgeberinnen Geschenk überreichen. Vergewissern Sie sich, einen Aufkleber mit Ihrem Namen und Kontaktdaten anzubringen. Vielleicht möchten Sie Ihrer Gastgeberin noch weitere Kataloge leihen, die sie verwenden kann, um vor dem Workshop Bestellungen zu erhalten.

KUNDENBESTELLFORMULARE Ihre Gastgeberin kann diese Formulare verwenden, um vor dem Workshop Bestellungen entgegenzunehmen oder von denen, die nicht teilnehmen können.

ZUSÄTZLICHE VERÖFFENTLICHUNGEN Eine tolle Idee wäre, Kopien des Hefts Stempeltechniken dazuzulegen. Eine Neuanwerbungsbroschüre eignet sich auch Bestens. Es ist nämlich sehr gut möglich, dass Ihre Gastgeberin zu Ihrem neuen Demonstrator wird. Und natürlich sämtliche Informationen über aktuelle Promotions.

Sie sollten sich auch selbst Gedanken machen, wie Sie Ihren Gastgeberinnen helfen könnten, sich auf ihre Workshops vorzubereiten. Sie könnten beispielsweise Stempelmuster dazu legen, die Ihre Gastgeberin potentiellen Gästen zeigen kann, oder etwas Persönliches dazu schreiben auf den Brief oder separat und nicht im An meine Gastgeberin Umschlag.

Setzen Sie sich mit Ihrer Gastgeberin hin und sehen Sie das ganze Material gemeinsam durch, wenn Sie ihr das Paket überreichen. Und denken Sie an Folgendes:

- Zeigen Sie ihr den Ideenbuch & Katalog. Heben Sie die Gastgeberinnen-Geschenke und Vergünstigungen hervor, die sie verdienen kann.
- Regen Sie sie an, Ziele für Ihren Workshop zu setzen.
- Drängen Sie sie, von Ihren Gästen ein bis zwei Tage vor dem Workshop definitive Zusagen zu bekommen, so dass Sie beide entsprechend planen können.
- Erklären Sie ihr, dass es in ihrer Verantwortung liegt, das Geld einzusammeln und Ihnen zu bringen, wenn der Workshop nicht am gleichen Abend abgeschlossen wird, an dem er stattfindet. Legen Sie einen letzten Tag für die Bestellannahme von außerhalb fest (das sollte nicht später als zwei bis drei Tage nach dem Workshop sein). Denken Sie daran, den Workshop-Gästen diesen Termin mitzuteilen.
- Stampin' Up! versendet Bestellungen immer mit einem Lieferschein auf dem jeder Kunde und seine Artikel separat aufgelistet sind. Darüber hinaus erhält die Gastgeberin eine separate Tasche für jede Kundenbestellung. Stellen Sie sicher, dass Ihre Gastgeberin versteht, wie sie Bestellungen nach dem Eingang organisiert und die Produkte an die Gäste verteilt.
- Teilen Sie der Gastgeberin Ihre Pläne mit, wie z. B. wann Sie sie anrufen und um wie viel Uhr Sie am Tag des Workshops erscheinen werden. Sagen Sie ihr, wie lange der Workshop ungefähr dauern wird.

Optionale Prämien

Wenn Sie möchten, können Sie Ihrer Gastgeberin zusätzliche, nicht so teuere Prämien anbieten, wenn sie am Workshop bestimmte Ziele erreicht (wie die Teilnehmerzahl oder eine bestimmte Bestellsumme vor dem Workshop).

Vorlagen und Muster gestalten

Das Vorführen von Stempelarbeiten ist ein wesentlicher Bestandteil jedes Workshops. Aber Sie werden nicht die Zeit haben, all die wunderbaren, kreativen Möglichkeiten zu zeigen, die das Stempeln bietet. Erstellen Sie einige Vorlagen und Muster, die Stempeltechniken und kreative Ideen zeigen, die Sie während dem Workshop nicht zeigen können. Im Workshop Wizard auf der Demonstrator Webseite (Training > Meine Workshop & Events) finden Sie großartige Musterideen.

© 2008 STAMPIN' UP!

Die Dinge kurz und einfach halten

Der größte Fehler, den Demonstratoren begehen, ist, dass sie versuchen zu viel zu tun. Zeigen Sie eine Reihe Stempelstile und Zubehör (aber nicht zu viel!) und verwenden Sie einfache Techniken. Wenn Sie Ihre Gäste mit schwierigen Techniken oder zu vielen Ideen überhäufen, entmutigt sie das unter Umständen. Denken sie daran, die Dinge kurz und einfach zu halten, wenn Sie das Schema entwerfen!

Lassen Sie die Gelegenheit nicht ungenutzt und legen Sie einige Neuanwerbungsbroschüren zu Ihren Vorlagen!

Ein Workshop-Schema entwickeln

Es gibt viele Möglichkeiten, Workshops durchzuführen. Nach einigen Vorführungen, werden Sie ein Gefühl dafür entwickeln, was für Sie am besten funktioniert.

Erstellen Sie vor dem Start immer ein Schema für den gesamten Workshop. Auf der Demonstrator Website (auf dem Druckplatz) finden Sie das Workshop-Entwurf Formular und auch eines für die Projektplanung. Diese Ressourcen helfen Ihnen bei der Planung eines effizienten und lustigen Workshops.

Vielleicht möchten Sie auch eine Materialcheckliste zum Schema hinzufügen. Eine Materialcheckliste kann Folgendes enthalten:

- Techniken
- Stempel
- Papier zum Stempeln und erstellen von Erinnerungsbüchern
- Tintenfarbe(n)
- jegliche Verzierungen, wie z. B. Hodgepodge Hardware® oder Geschenkband
- Tipps und Hinweise zu Produkten und Techniken

Der Produktleitfaden enthält Formulierungen über die Vorteile der Produkte sowie Tipps und Techniken, die Sie unter Umständen in Ihren Entwurf mit einbringen möchten.

Der Schlüssel zu einem gelungenen Schema ist, es so zu gestalten, dass es für sie angenehm und lustig ist. Nachfolgend einige allgemeine Elemente, die in Ihrem Schema erscheinen sollten:

- Gäste begrüßen und alle untereinander vorstellen.
- Der Gastgeberin danken und auf die Gastgeber-Vergünstigungen hinweisen.
- Über das Stempeln und Ihre Begeisterung dafür sprechen.
- Stempeltechniken vorführen.
- Das Ideenbuch & Katalog vorstellen und erklären, wie es aufgebaut ist.
- Jegliche Specials erwähnen sowie Bestellungen und Buchungen annehmen.

Üben

Ein wichtiger Bestandteil der Workshop-Vorbereitung ist das Üben. Üben Sie Ihre Vorstellung, vor Freunden und Familie oder sogar dem Spiegel. Das wird Ihnen helfen, sich im Ernstfall ruhiger und lockerer zu fühlen. Im Allgemeinen sollten 30 bis 40 Minuten mehr als genug sein für eine effiziente Vorführung.

Einen Workshop leiten

Es ist soweit! Der Tag des Workshops ist gekommen. Sie haben Ihren Entwurf gemacht, Ihre Vorstellung geübt und Ihre Gastgeberin vorbereitet. Alles was Sie jetzt noch tun müssen, ist, den Workshop selbst durchführen!

Nachstehend einige einfache Regeln, die Ihnen helfen werden, einen professionellen und erfolgreichen Workshop zu leiten.

Angemessene Kleidung

Der erste Eindruck ist wichtig. Während Sie herzlich und freundlich erscheinen möchten, wünschen Sie sich auch, von Ihren Kunden respektiert und als seriöse, verantwortungsvolle Geschäftsfrau gesehen zu werden. Kleiden Sie sich professionell. Wenn Zweifel aufkommen, was Sie tragen sollten, kleiden Sie sich eher zu gut als zu schlecht. Eine Bluse und eine Stampin' Up! Schürze sind immer eine gute Wahl. (Die Stampin' Up! Schürze ist auf der Lieferliste erhältlich. Sie können auch eine Schürze verdienen, nämlich über das Stampin' Start Programm. Für nähere Information über Stampin' Start siehe „Kapitel 5: Karriereplan".)

Zeitig ankommen

Erscheinen Sie immer mindestens 20 bis 30 Minuten früher bei der Gastgeberin (Denken Sie daran, Ihr zu sagen, dass Sie früher kommen). Wenn Sie früh ankommen, zeigt das Ihrer Gastgeberin und den ersten Gästen, dass sie verantwortungsvoll sind und begeistert und darüber hinaus gibt es Ihnen Zeit für Folgendes:

© 2008 STAMPIN' UP!

- mögliche Fragen der Gastgeberin zu beantworten
- der Gastgeberin zu helfen, Tische und Stühle im Vorstellungsraum herzurichten
- Ihre Vorlagen, Prämien für die Gastgeberin, visuelle Hilfen, Material und Geräte für Ihre Vorstellung aufzubauen
- Stempelstationen aufzubauen, falls sie Aktivitäten planen, an denen die Gäste selbst Hand anlegen können
- jeden Gast zu begrüßen, sich selbst jedem vorzustellen und allen zu sagen, dass Sie sich freuen, dass sie kommen konnten Sagen Sie den Gästen, wie begeistert Sie sind und wie viel Spaß sie haben werden.

Vorstellen und Worte zur Eröffnung

Das Vorstellen, sorgt für eine offene und freundliche Stimmung. Vergessen Sie also nicht, sich selbst und die Gäste untereinander vorzustellen. Beim Vorstellen der Gäste können Sie z. B. Namensschilder verwenden, die Gastgeberin bitten, diese vorzustellen oder die Gäste bitten, es selbst zu tun. Machen Sie sich Notizen bei den Vorstellungen der Gäste. Wenn Sie sich an Namen und kleine Details erinnern, hilft das, großartige Beziehungen zu knüpfen und mehr Gelegenheiten zu schaffen.

Behalten Sie auch folgende Punkte im Kopf:

- Erzählen Sie etwas über die Firma.
- Erklären Sie, warum Stampin' Up! lieber Stempelsets als einzelne Stempel vertreibt.
- Sprechen Sie über die Vorteile, die Stempel selbst zusammen zu bauen (vielleicht bringen Sie Stempel mit und zeigen Ihren Gästen, wie einfach das geht).
- Stellen Sie das Ideenbuch & Katalog vor.
- Beschreiben Sie mögliche aktuelle Specials für Kunden.

Ein Dankeschön Geschenk für die Gastgeberin (optional)

Einige Demostratoren bringen Ihren Gastgeberinnen kleine Geschenke mit und überreichen diese als persönliches Dankeschön zu Beginn des Workshops. Andere überlassen der Gastgeberin ein oder mehrere Projekte, die sie während dem Workshop stempeln.

Gäste-Pakete verteilen (optional)

Wenn Sie eine praktische Aktivität planen, bereiten Sie die entsprechenden Gäste-Pakete im Voraus vor. In diesen Paketen sollte alles enthalten sein, was sie während und nach dem Workshop brauchen, wie z. B. Tombola-Preise, Formulare oder Flyer. Mehr Anregungen zu den Gäste-Paketen finden Sie auf der Demonstrator Webseite.

Stempeltechniken und Ideen vorstellen

Es gibt keine richtige Art und Weise einen Workshop vorzuführen. Wichtig ist, dass Sie für sich herausfinden, was für sie am besten funktioniert. Einige Demonstratoren zeigen Workshop-Gästen lieber, wie das Stempeln funktioniert. Andere finden es wichtiger, Ihren Gästen die Möglichkeit zu geben, selbst an den Workshops zu stempeln. Womit Sie sich auch immer am wohlsten fühlen, ist der richtige Weg, einen Workshop zu leiten.

A propos praktische Workshops, d. h. solche bei denen Gäste bei Machen & Mitnehmen Projekten teilnehmen können, diese Aktivitäten ermöglichen es Gästen aus erster Hand zu erfahren, wie lustig stempeln sein kann. Leute sofort Stempeln zu lassen, ist ein hervorragendes Mittel, Aufmerksamkeit zu gewinnen. Außerdem, wenn Sie mit Stempeln anfangen, hilft das Ihren Kunden bei der Sache zu bleiben, während sie versuchen, Fragen zu stellen und Bestellungen aufzugeben.

Andererseits ermöglicht ein Machen & Mitnehmen Projekt zum Workshop-Ende hin Ihren Kunden, verschiedene Sets und Zubehör auszuprobieren, das Sie während des Workshops vorgeführt haben. Wann immer Sie entscheiden, ein Machen & Mitnehmen Projekt zu machen, stellen Sie sicher, dass es einfach ist und schnell und problemlos fertig gestellt werden kann. Sie können Farbkartons, Geschenkbänder oder andere Verzierungen vorab zuschneiden, um während Ihrer Vorführung Zeit zu sparen.

Viele Demonstratoren haben außergewöhnlichen Erfolg mit Workshops an denen Gäste mehrere Machen & Mitnehmen Projekte gestalten. Diese Workshops dauern wahrscheinlich länger und erfordern mehr Vorbereitung, aber die Gäste werden die Veranstaltung zufrieden verlassen und schon ganz begierig darauf sein, ihren eigenen Workshop zu buchen. Berücksichtigen Sie die Zeit, die Ihre Gastgeberin und deren Gäste brauchen, wenn Sie Ihre Machen & Mitnehmen Projekt planen.

Und nutzen Sie die Promotions, die Stampin' Up! regelmäßig bietet. Verwenden Sie, wenn möglich, Stempelsets im Angebot. Das Interesse, das bei Stempeln geweckt wird, verdoppelt sich noch, wenn Gäste herausfinden, dass die Stempel oder Zubehör, das sie gerade verwendet hatten, im Angebot sind!

Formulierungen für Buchungen und Neuanwerbungen verwenden

Verwenden Sie während des gesamten Workshops Formulierungen für Buchungen und Neuanwerbungen. Sprechen Sie über die Vorteile, ein Stampin' Up! Demonstrator zu sein. Erinnern Sie Workshop-Gäste an die Vergünstigungen, die Gastgeberinnen erhalten,

© 2008 STAMPIN' UP!

wenn sie Workshops ausrichten. Buchungs- und Neuanwerbungsformulierungen, müssen nicht besonders herausfordernd oder direkt sein. Jede Bemerkung, die andere anregt, positiv darüber zu denken, Gastgeberin oder Demonstrator zu werden, ist eine Buchungs- oder Neuanwerbungsformulierung.

Eine Tombola veranstalten (optional)

Tombola-Preise sind ein nützliches Mittel, Informationen von Ihren Gästen zu erhalten. Lassen Sie Gäste Preisformulare ausfüllen für einen kleinen Preis, die dann an einer Verlosung teilnehmen. Lassen Sie auf den Formularen etwas Platz, so dass die Gäste Ihre Namen, Adresse, Telefonnummer und E-Mail Adresse eintragen können. Sie können auch einen Platz vorsehen, in dem Gäste angeben können, ob sie daran interessiert sind, selbst Gastgeberin bei einem Workshop zu sein oder Demonstrator zu werden. Denken Sie daran, diese Formulare immer nachzuverfolgen. Formulare für Tombolas gibt es auf der Demonstrator Webseite auf dem Druckplatz.

Bitte berücksichtigen Sie, dass Sie die Datenschutzregelungen beachten, wenn sie von Ihren Gästen persönliche Informationen einsammeln. Sie müssen beispielsweise sicherstellen, dass Sie Ihre Gäste darüber informieren, wie deren Information verarbeitet wird und Sie benötigen deren ausdrückliches Einverständnis bevor Sie deren Information zu direkten Werbezwecken nutzen.

Dem Schema folgen

Das Schema, das Sie für den Workshop gemacht haben, ist eine wertvolle Ressource während der Vorstellung. Verwenden sie es, um Sie an Ihre Materialien zu erinnern und an wichtige Argumente, die Sie vortragen möchten. Ihr Schema, wird Ihnen auch helfen, den Überblick zu behalten und den Faden nicht zu verlieren.

Verschiedene Stempelstile und Techniken zeigen

Erfahrene Demonstratoren betonen, wie wichtig es ist, die Vorführungen einfach zu halten. Behalten Sie Ihre Zuschauer bezüglich der Planung Ihres Workshops im Auge: Führen Sie nicht mehr als drei oder vier einfache Beispiele vor und verwenden Sie einfache Techniken, wenn es sich hauptsächlich um Personen handelt, die zum ersten Mal stempeln und besonders dann, wenn Sie selbst ein Stempelanfänger sind. Für erfahrene Gastgeberinnen oder Gäste können Sie Workshops planen, an denen Sie fortgeschrittene Techniken zeigen. Denken Sie daran, das Heft Stempeltechniken, kann Ihnen helfen, schneller zu werden bei den verschiedenen Dingen, die Sie vorführen können.

Folgende Richtlinien sind hilfreich bei der Planung eines lustigen und profitablen Workshops:

KONZENTRIEREN SIE SICH AUF DIE STEMPELSETS
Heben Sie die Vielseitigkeit der Stempelsets hervor, die Sie vorführen. Erklären Sie, wie man mit nur einem Set, zahlreiche verschiedene Looks gestalten kann.

ZEIGEN SIE VERSCHIEDENE STEMPELSTILE
Verwenden Sie verschiedene Stempelstile und machen Sie auf die zahlreichen Ergebnisse aufmerksam, die man mit verschiedenen Stempelmethoden erhält. Zeigen Sie einige der vielen Färbetechniken.

VERWENDEN SIE STEMPELZUBEHÖR, WANN IMMER ES MÖGLICH IST Stampin' Up!s exklusives Zubehör ist besonders ansprechend und führt zu treuen Kunden. Der Produktleitfaden enthält eine Liste der exklusiv von Stampin' Up! stammenden Produkte sowie zusätzliche Hilfen, um die Vorstellung einfacher zu gestalten.

ZEIGEN SIE MEHRERE PROJEKTARTEN Sie können eine Karte, eine Erinnerungsbuchseite, eine Geschenktüte oder eine vorgeschnittene Schachtel bestempeln. Es weckt mehr Interesse bei den Gästen, wenn Sie ihnen zeigen, wie vielseitig Stempeln sein kann.

STELLEN SIE EINE BESONDERE TECHNIK ODER ZUBEHÖR VOR Blättern Sie das Heft Stempeltechniken durch nach Techniken, die zeigen, wie vielseitig Stempelsets sind und wie kreativ man mit dem Stempeln sein kann. Vergessen Sie auch nicht, mit Ihrer Upline zu sprechen: Sie kann Ihnen zusätzliche Einblicke in großartige Techniken geben, die bei Ihr gut funktioniert haben.

VERWENDEN SIE BEI DER VORFÜHRUNG NUR STAMPIN' UP! PRODUKTE Kunden bemerken, was Sie für Ihre Projekte verwenden. Deshalb ist es wichtig, nur Stempel und Zubehör zu verwenden, dass Sie als Stempin' Up! Demonstrator liefern können. Das Vorführen mit anderen Produkten regt sie nur an, ihr Stempelmaterial selbst anderswo zu besorgen.

Fragen beantworten

Seien Sie darauf vorbreitet, während der Vorführung Fragen zu beantworten. Sie sollten auch am Ende des Workshops etwas Zeit zum Beantworten von Fragen einplanen und Ihren Gästen bei deren Bestellungen helfen. Erfolgreiche Demonstratoren haben Ihre Umsätze auf diese Weise drastisch erhöht. Sie wissen nie, welche Fragen aufkommen können, von Stempel- oder Erinnerungsbuchtechniken über Katalogprodukte oder wie man bestellt. Bereiten Sie sich mit den Antworten also vor. Hier einige Tipps, wie Sie am besten mit Fragen umgehen:

© 2008 STAMPIN' UP!

VERSUCHEN SIE FRAGEN VORWEGZUNEHMEN Ihre Upline kann Ihnen wahrscheinlich einige Fragen nennen, die sie immer wieder zu hören bekommt und erzählen, was sie darauf antwortet.

SORGEN SIE DAFÜR, DASS SIE SICH MIT ALLEN PRODUKTEN AUSKENNEN Im Produktleitfaden auf der Demonstrator Webseite finden Sie hervorragende Information zu Stampin' Up! Produkten.

SPRECHEN SIE ÜBER HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN Informieren Sie die Gäste, dass diese Fragen oder Belange häufig angesprochen werden. Denken Sie daran, Stempelanfänger haben am Anfang immer Fragen. Wenn sie also diese Fragen während Ihrer Vorführung ansprechen, lassen Sie Stempelanfänger wissen, dass sie nicht die einzigen sind, die fragen haben.

HABEN SIE KEINE ANGST ZUZUGEBEN, WENN SIE AUF EINE FRAGE KEINE ANTWORT HABEN! Sagen Sie Ihren Gästen, dass Sie die Antwort im Moment nicht parat haben, dass Sie sie aber herausfinden und wieder auf sie zurückkommen werden. Notieren Sie sich die Telefonnummer des Gasts und reichen Sie ihm die Antwort so schnell wie möglich nach.

VERTEILEN SIE VISITENKARTEN Lassen Sie Gäste wissen, dass Sie immer zur Verfügung stehen, um Fragen zu beantworten, Workshops zu buchen oder zusätzliche Bestellungen entgegen zu nehmen.

Bestellungen annehmen und aufgeben

Kapitel 4 dieses Handbuchs beschäftigt sich detaillierter mit dem Thema Bestellungen annehmen und aufgeben. Nehmen Sie sich die nötige Zeit und lernen Sie die Inhalte dieses Kapitels verstehen. Fragen Sie auch Ihre Upline. Sie hat weitere Einsichten über das Annehmen und Aufgeben von Bestellungen für Sie.

Gästen mit den Bestellungen helfen

Zeigen Sie Ihren Gästen ein Kundenbestellformular und erklären Sie, wie man es ausfüllt (Nähere Information zu den verschiedenen Formularen ist im Abschnitt „Bestellarten und -formulare“ verfügbar). Bieten Sie sich an, Fragen zu beantworten oder bei Kaufentscheidungen zu helfen. Stellen Sie sicher, dass Ihre Gäste die Bestellformulare vollständig und richtig ausfüllen. Erklären Sie Ihren Gästen, dass Sie sie in Ihre Datenbank aufnehmen können, wenn sie das Bestellformular vollständig ausfüllen. Sobald sie in Ihrer Datenbank eingepflegt sind und vorausgesetzt, sie haben das Kästchen „in meiner Postliste“ auf dem Kundenbestellformular angekreuzt, können Sie Ihnen Informationen über Firmenspecials und Stempelevents senden. Vergessen Sie nicht, Ihre Datenbank zu aktualisieren, wenn Sie irgendjemand informiert, dass er derartige Information nicht länger erhalten möchte.

Erklären Sie Ihren Gästen, dass ihre Bestellungen an die Gastgeberin gesandt werden, die diese Produkte dann an sie weiterleitet.

Recht auf Stornierung erklären

Sie sind gesetzlich verpflichtet, Ihre Gäste über deren Recht, die Bestellung zu stornieren, zu informieren. Sie müssen ihnen darüber hinaus eine Kopie mit der Stornierungsrechtmeldung geben. Am Anfang des Kunden- und Gastgeberinnenbestellformulars steht ein Hinweis auf dieses Stornierungsrecht und auf der Rückseite beider Formulare ist dieses Recht vollständig abgebildet. Im Abschnitt „Richtlinien und Verfahren des Stornierungsrechts“ finden Sie zusätzliche Information in Bezug auf das Stornierungsrecht.

Abschlussdatum und Versandzeiten ankündigen

Das Abschlussdatum ist der Tag bzw. die Zeit, an dem die Gastgeberin alle Bestellformulare einschließlich der anfallenden Beträge an Sie übergeben muss. Erklären Sie Ihren Gästen, dass die Gastgeberin sich bis zum Workshop-Abschluss um das Einsammeln der Bestellungen und des Geldes kümmert. Sagen Sie ihnen, dass es wichtig ist, die Bestellungen der Gastgeberin so schnell wie möglich zu überreichen, da alle Bestellungen eines Workshops gleichzeitig aufgegeben werden müssen. Das bedeutet auch, dass Gäste, die Ihre Bestellungen am Workshop abgeben, warten müssen bis der Workshop abgeschlossen ist, bevor ihre Bestellungen bei Stampin' Up! aufgegeben werden können. Raten Sie Ihrer Gastgeberin, jeden Workshop innerhalb von zwei bis drei Tagen abzuschließen.

Teilen Sie Ihren Gästen mit, an welchem Tag Bestellannahmeschluss ist. Informieren Sie die Gäste, dass ihre Bestellungen an die Gastgeberin gesandt werden, die diese Produkte dann an sie weiterleitet.

Sie sollten auch erklären, dass Sie jederzeit bereit sind, zusätzliche Bestellungen entgegenzunehmen, selbst wenn der Workshop abgeschlossen wurde.

Bestellformulare prüfen

Überprüfen Sie immer, ob Ihre Gäste die Bestellformulare korrekt ausgefüllt haben. Nehmen Sie einen Taschenrechner zum Workshop mit. Das erleichtert Ihren Gästen, die Bestellgesamtbeträge auszurechnen. Denken Sie daran, die Artikelnummern auf Richtigkeit zu überprüfen.

© 2008 STAMPIN' UP!

Möglichkeit zu ergänzenden Verkäufen nutzen

Schauen Sie sich an, was Ihre Gäste bestellen, während Sie ihnen helfen, ihre Bestellformulare auszufüllen, und empfehlen Sie ihnen zusätzliche Produkte, wo es angebracht erscheint. Sie könnten z. B. sagen *„Ich habe festgestellt, dass Sie keine Stempelkissen bestellt haben. Möchten Sie vielleicht noch die marineblauen und burgunderroten Kissen bestellen, die ich mit diesem Set verwendet habe?“* Der Produktleitfaden ist voll von Anregungen für ergänzende Verkäufe. Vergessen Sie nicht, ihn vor dem Workshop noch einmal durchzublättern. Zusätzliche Verkäufe bedeutet nicht nur mehr Absatz für Sie, sondern stellt auch sicher, dass die Workshop-Gäste bei einem Projekt nicht enttäuscht sind, weil sie nicht alles haben, was sie dazu benötigen.

Fragen Sie nach, ob Interesse besteht, einen Workshop auszurichten, wenn Sie den Gästen die Belege zurückgeben. Manchmal werden sie diese Frage bejahen, selbst wenn sie auf den Tombola-Formularen das Gegenteil angegeben hatten.

Zahlung annehmen

Gäste müssen zur gleichen Zeit zahlen, wie sie die Bestellung abgeben. Sie haben zwei oder drei Zahlungsmöglichkeiten:

- bar
- mit einem auf Sie ausgestellten Scheck (nicht an Ihre Gastgeberin oder Stampin’ Up!)
- per Kredit- oder Debitkarte (wenn Sie entsprechende Absprachen mit einem Dienstleister getroffen haben)

(Nähere Informationen in Bezug auf die Zahlungsannahme stehen im Kapitel „Geschäftsbedingungen“.)

Wenn der Workshop am gleichen Abend abgeschlossen wird, sammeln Sie das Geld wahrscheinlich am besten gleich selbst ein. Wenn der Workshop zu einem späteren Termin abschließt, ist die Gastgeberin dafür verantwortlich, das Geld einzusammeln und Ihnen zu übergeben. Sie können der Gastgeberin auch erklären, dass ein Teil ihrer Aufgabe darin besteht, zu überprüfen, dass die eingesammelten Beträge mit denen auf den Kundenbestellformularen übereinstimmen.

Den Workshop abschließen

Ihre Workshop-Gäste möchten vielleicht gar nicht aufhören mit dem Stempeln, aber leider läuft die Zeit für Ihre Vorführung ab. Befolgen Sie diese Hinweise, wenn es an der Zeit ist, den Workshop abzuschließen:

- Danken Sie der Gastgeberin und ihren Gästen.
- Stellen Sie die Gastgeberinnen-Vergünstigungen vor und erklären Sie diese, falls Sie es nicht schon getan haben. Das ist die perfekte Zeit, Gründe für das Ausrichten eines Workshops anzubringen. Lassen Sie alle wissen, dass sie bereit sind, sich mit jedem zu treffen, der daran interessiert ist, einen Workshop bei sich zuhause zu veranstalten.
- Sagen Sie Ihren Gästen, dass Sie sich gerne mit jedem treffen werden, der Interesse daran hat, Demonstrator zu werden.
- Achten Sie auf die Kommentare Ihrer Kunden. Es könnte Ihnen Türen zu Neuanwerbungsgelegenheiten öffnen. Sie könnten z. B. bemerken, dass sie Spaß hätten, Stempeltechniken vorzuführen oder dass sie Fragen hätten dazu, wie ein Geschäft von zu Hause aus funktioniert. Seien Sie vorbereitet, mit ihnen über sämtliche Interessen zu sprechen, die sie möglicherweise andeuten.
- Sagen Sie allen, wie sie Sie kontaktieren können, falls sie Fragen haben oder zusätzliche Bestellungen aufgeben möchten. Eines der besten Mittel hierfür ist, jedem eine gestempelte Visitenkarte mit Ihren Kontaktdaten zu überreichen.

Den Workshop mit Ihrer Gastgeberin abschließen

Füllen Sie das Gastgeberinnen-Bestellformular aus, wenn der Workshop zu Ende ist. Geben Sie der Gastgeberin ihren Gratis-Katalog, wenn Sie das nicht bereits getan haben. Sagen Sie ihr, wann sie die Lieferung ungefähr erhalten wird und sprechen sie noch mal über die Regeln hinsichtlich Rückgabe oder Austausch (siehe Abschnitt „Bestellkorrekturen“). Danken Sie Ihrer Gastgeberin herzlich und sagen Sie ihr, dass Sie wirklich gerne bereit wären, wieder zu kommen. Vergessen Sie nicht, mit Ihrer Gastgeberin über die Möglichkeit, Demonstrator zu werden, zu sprechen!

Vergünstigungen für die Gastgeberin

Wir haben in diesem Kapitel über die vielen verschiedenen Bestandteile eines Workshops gesprochen. Sie haben sicherlich festgestellt, dass einiges an Arbeit dahinter steckt, Ihren Workshop zu einem Erfolg zu machen. Ein großer Teil dieser Arbeit und Verantwortung liegt bei Ihrer Gastgeberin. Das ist viel verlangt von einer Person! Aus diesem Grund stellt Stampin’ Up! sicher, dass Ihre Gastgeberin unglaubliche Vergünstigungen für all die harte Arbeit erhält, die sie in den Workshop bei sich zuhause steckt.

© 2008 STAMPIN’ UP!

Einer der offensichtlichen Vorteile, einen Workshop auszurichten, sind die großartigen Erinnerungen an einen lustigen Abend mit Freunden. Diese unsichtbaren Vorteile sind dauerhafter und kostbarer als alles andere, das Sie bieten können, aber es bedeutet nicht, dass Ihre Gastgeberin nicht weitere aufregende Vorteile haben wird!

Je nach Bestellgesamtbetrag ihres Workshops (abzgl. Versand- und Handlingskosten) kann Ihre Gastgeberin exklusive Stempelsets und Kredit erhalten, den sie verwenden kann, um Ware aus dem Ideenbuch & Katalog zu bestellen. Tabelle 3-1 listen die Vergünstigungen für Gastgeberinnen auf.

Workshop Erfolg

Workshops zuhause sind ein wesentliches Mittel, um als Stampin' Up! Demonstrator erfolgreich zu sein. Der Schlüssel dazu, ein großartiger Demonstrator zu werden, ist einfach mit dem Vorführen anzufangen! Denken Sie daran, wie Sie sich fühlen, wenn sich für sich stempeln – Stempeln macht Spaß, ist aufregend und unterhaltsam. Diese Gefühle ändern sich nicht, wenn sie einen Workshop leiten: Stempeln wird weiterhin Spaß machen, aufregend und unterhaltsam sein!

Denken Sie einfach daran, Spaß zu haben und begeistert zu sein. Der Rest ergibt sich von selbst!

STAMPIN' UP! CHART ÜBER DIE VERGÜNSTIGUNGEN FÜR DIE GASTGEBERIN

Verkäufe mit Kommission gesamt	Gastgeberinnen-Sets				Gastgeberinnen-Belohnungen
	Ebene 1		Ebene 2	Ebene 3	gratis Ware bis zu insgesamt
225,00€ -299,99€	Zur Auswahl 1		–	–	20,00€
300,00€ -374,99€	Zur Auswahl 1		–	–	30,00€
375,00€ -449,99€	Zur Auswahl 1		–	–	40,00€
450,00€ -524,99€	Zur Auswahl 1	ODER	Zur Auswahl 1	–	50,00€
525,00€ -599,99€	Zur Auswahl 1	ODER	Zur Auswahl 1	–	60,00€
600,00€ -674,99€	Zur Auswahl 1	ODER	Zur Auswahl 1	–	70,00€
675,00€ -749,99€	Zur Auswahl 1	ODER	Zur Auswahl 1	–	80,00€
750,00€ -824,99€	Zur Auswahl 2		–	–	90,00€
		ODER			
	Zur Auswahl 1		Zur Auswahl 1	–	
		ODER			
	–		–	Zur Auswahl 1	
825,00€ -899,99€	Zur Auswahl 2		–	–	100,00€
		ODER			
	Zur Auswahl 1		Zur Auswahl 1	–	
		ODER			
	–		–	Zur Auswahl 1	
900,00€ -974,99€	Zur Auswahl 2		–	–	110,00€
		ODER			
	Zur Auswahl 1		Zur Auswahl 1		
		ODER			
	–		–	Zur Auswahl 1	
975,00€ -1.049,99€	Zur Auswahl 2		–	–	120,00€
		ODER			
	Zur Auswahl 1		Zur Auswahl 1	–	
		ODER			
	–		–	Zur Auswahl 1	
1.050,00€ -1.124,99€	Zur Auswahl 2		–	–	135,00€
		ODER			
	Zur Auswahl 1		Zur Auswahl 1	–	
		ODER			
	–		–	Zur Auswahl 1	
1.125,00€ +	Zur Auswahl 2		–	–	150,00€ plus 15% von Betrag über 1.125,00 €
		ODER			
	Zur Auswahl 1		Zur Auswahl 1	–	
		ODER			
	–		–	Zur Auswahl 1	

TABELLE 3-1

© 2008 STAMPIN' UP!

4

KAPITEL VIER

Bestellungen annehmen und aufgeben

Bevor Sie mit dem Workshop leiten beginnen, sollten Sie wissen, wie Sie zu den Produkten kommen, die Ihre Gäste während den Workshops bei Ihnen bestellen werden. Werfen wir also einen Blick auf eines der wichtigsten Prinzipien beim Aufbau Ihres Geschäfts: Kundenbestellungen.

Bestellungen von Kunden annehmen

Als Demonstrator sind Sie dafür verantwortlich, vollständige und korrekt ausgefüllte Bestellungen an Stampin' Up! zu senden, nämlich über die Demonstrator Website und so schnell wie möglich nach dem Abschluss Ihrer Workshops.

Ein Teil der Aufgabe von Bestellungen besteht darin, die richtigen Papiere auszufüllen. In den nachfolgenden Abschnitten werden wir besprechen, welche Formulare Sie ausfüllen müssen, die Sie bei Ihrem Geschäft unterstützen und wie Sie diese Formulare effektiv einsetzen.

Formulare effektiv einsetzen

Wann immer Sie Kundenbestellungen annehmen, müssen Sie ein Bestellformular verwenden. Bestellformulare beinhalten einen Beleg für Ihre Kunden, eine Kopie der gesetzlich vorgeschriebenen Richtlinien und Verfahren des Stornierungsrechts und Ihre Kontaktinformation - für den Fall, dass Fragen auftauchen. Darüber hinaus sind sie Ihnen und Ihrem Kunden beim Ausrechnen der Bestellkosten hilfreich.

Überprüfen Sie sämtliche Details zweimal, wenn Sie Formulare ausfüllen. Selbst kleine Fehler in der Adresse können zu Lieferverzug führen. Um Verzögerungen auszuschließen, ist es auch angebracht, die Telefonnummer des Empfängers anzugeben.

Wenn Sie bei Stampin' Up! eine Bestellung aufgeben, werden die Daten Ihres Kunden in einem Programm auf der Demonstrator Website gespeichert, das sich Kundenverwaltung nennt und das Ihnen ermöglicht, später die Bestellungen nachzuverfolgen. Ermutigen Sie Ihre Kunden, Ihre Bestellformulare vollständig auszufüllen - das spart beiden Zeit. Bitte beachten Sie und informieren Sie Ihre Kunden entsprechend, dass Stampin' Up! Kundendetails an keinerlei andere Organisationen weitergibt.

Bestellfehler wirken sich auf die Einkünfte aus

Wenn bei Bestellungen Probleme auftauchen, kann sich das womöglich auf Ihr Einkommen auswirken. Sie sind also gut beraten, die Bestellungen sorgfältig zu prüfen. Bestellfehler könnten bewirken, dass Sie Folgendes nicht erreichen:

- einen höheren Mengenrabatt
- zusätzliches Einkommen durch Netzwerk-Rabatte

Darüber hinaus kann es sein, dass Ihre Gastgeberin so nicht die nötigen Bedingungen erfüllt, um gratis Ware oder Gastgeberinnen-Set(s) zu erhalten.

Vergewissern Sie sich immer, dass die Information, die Sie von Ihren Kunden erhalten, vollständig und richtig ist. Hier einige Bereiche, die besonders dringend überprüft werden sollten.

KUNDENADRESSE Überprüfen Sie die Daten, die Sie von Ihren Kunden bekommen nicht nur daraufhin, ob sie leserlich sind, sondern auch, ob sie stimmen.

TELEFONNUMMER DES KUNDEN Sie sollten immer anrufen und sich vergewissern, ob Ihre Kundin die Bestellung erhalten hat und damit zufrieden ist. Dafür brauchen Sie deren Telefonnummer.

© 2008 STAMPIN' UP!

ARTIKELNUMMERN Überprüfen Sie, ob die Artikelnummern mit den Artikeln übereinstimmen, die Ihre Kunden möchten. Gehen Sie niemals davon aus, dass diese Daten richtig sind. Fragen Sie Ihre Kunden noch mal, wenn sich Beschreibung und Artikelnummer unterscheiden.

IHRE INFORMATION Vergewissern Sie sich auch immer wegen Ihrer eigenen Informationen — man kann nie wissen wann ein Fehler unterläuft.

GESAMTBETRÄGE Es ist nie falsch, Summen zwei oder mehr mal nachzurechnen.

Bestellarten und Bestellformulare

Stampin' Up! stellt Ihnen zahlreiche Bestellarten und -formulare zur Verfügung.

Bestellarten

Die nachfolgende Liste enthält Bestellarten, die bei der Bestellaufgabe bei Stampin' Up! verwendet werden.

WORKSHOP-BESTELLUNG Eine Workshop-Bestellung ist die am häufigsten verwendete Bestellart. Sie können diese Bestellart für die Aufgabe von Bestellungen eines oder mehrerer Kunden verwenden. Damit es auf die Bestellung Gastgeber-Vergünstigungen gibt, muss der Gesamtbetrag mindestens 225 € betragen (Nähere Information hierzu finden Sie im Abschnitt „Gastgeber-Vergünstigungen") Workshop-Bestellungen können nur an eine Adresse geschickt werden, für gewöhnlich an die der Gastgeberin.

KUNDENBESTELLUNG Als Kundenbestellung gilt jede Bestellung eines einzelnen Kunden außerhalb eines Workshops. Die meisten Ihrer Bestellungen werden unter die Kategorie Workshop-Bestellungen fallen. Aber es kann auch dazu kommen, dass ein einzelner Kunde außerhalb eines Workshops bei Ihnen bestellt. Das wäre dann eine Kundenbestellung.

DEMONSTRATOR-BESTELLUNG Persönliche Bestellungen von Katalogware für persönliche oder geschäftliche Zwecke werden als Demonstrator-Bestellung aufgegeben. Demonstrator-Bestellungen werden immer automatisch an Ihre in unseren Aufzeichnungen gespeicherte Adresse geschickt. Einige Werbeartikel auf Vorbestellung gibt es nur in Form von Demonstrator-Bestellungen. Geschäftsmaterial kann nicht gleichzeitig mit Katalogware auf einer Demonstrator-Bestellung aufgegeben werden.

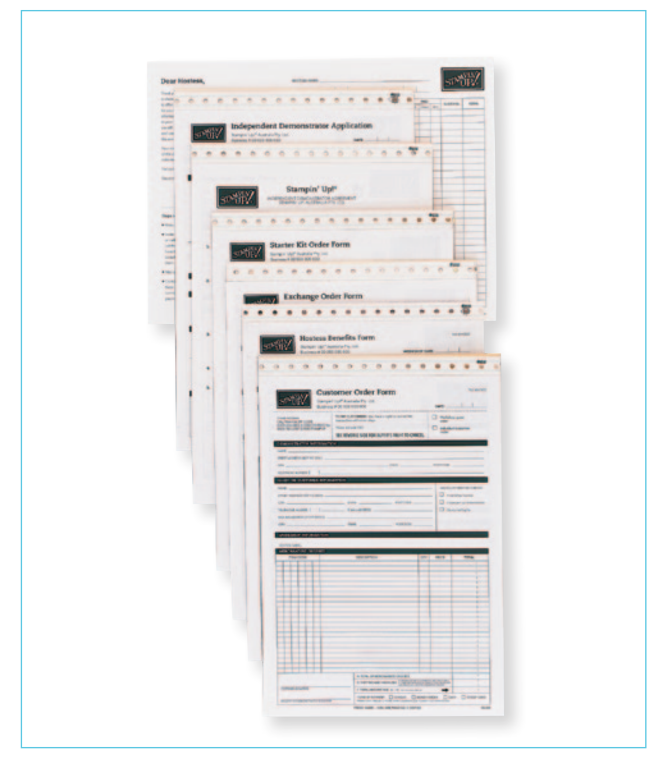
LIEFERBESTELLUNG Lieferbestellungen werden dann aufgegeben, wenn Sie Produkte der Lieferliste bestellen. Die Lieferliste finden Sie auf der Demonstrator Webseite (auf dem Druckplatz). Lieferbestellungen werden immer automatisch an Ihre in unseren Aufzeichnungen gespeicherte Adresse geschickt. Katalogware kann nicht über Lieferbestellungen angefordert werden.

Bestellformulare

Nachdem Sie jetzt die verschiedenen Bestellarten kennen, hier eine Liste der verschiedenen Bestellformulare, die Sie zur Aufgabe dieser Bestellungen verwenden sollten.

FÜR GASTGEBER-VERGÜNSTIGUNGEN Verwenden Sie bei der Workshop-Bestellaufgabe das Bestellformular für Gastgeber-Vergünstigungen, um den Gesamtbetrag der Gastgeber-Vergünstigungen, die es für diese Bestellung gibt, zu berechnen. Wenn an einem Workshop beispielsweise fünf Gäste und die Gastgeberin entscheiden, Ware zu bestellen, sollten Sie sechs Kundenbestellformulare haben — eines für jeden Gast und eines für die Gastgeberin — aber nur ein Bestellformular für Gastgeber-Vergünstigungen.

KUNDENBESTELLFORMULAR Wenn eine Kundin bei Ihnen bestellt, sollte sie das Kundenbestellformular verwenden. Auch wenn man individuelle Bestellungen mit Workshop-Bestellungen vereinen kann (damit die Gastgeberin mehr Vergünstigungen erhält), sollte jede Kundin ihr eigenes Kundenbestellformular ausfüllen. Dieses Formular wird auch für individuelle Bestellungen außerhalb des Workshops eingesetzt.



© 2008 STAMPIN' UP!

DEMONSTRATOR-BESTELLFORMULAR

Demonstrator- oder Lieferbestellungen sollten unter Verwendung des Demonstrator-Bestellformulars aufgegeben werden. Seien Sie vorsichtig, damit Sie diese beiden Bestellarten nicht auf das gleiche Formular schreiben: Sie können entweder Katalogware bestellen oder Artikel der Lieferliste, nicht beides gleichzeitig. Das Demonstrator-Bestellformular ist nur online erhältlich (nicht auf dem Druckplatz), kann aber dennoch runter geladen und ausgedruckt werden.

Punkte zur Berücksichtigung

Behalten Sie beim Bestellformulare-ausfüllen folgende Punkte im Kopf:

- Jeder Kunde, der eine Bestellung aufgibt, sollte ein Kundenbestellformular ausfüllen und eine Kopie des vollständigen Formulars für seine persönlichen Unterlagen behalten. Sie sind dafür verantwortlich, dass Ihre Kunden diese Kopien erhalten.
- Schicken Sie keine Kopien von Bestellungen von Gastgeber-Vergünstigungen, Kundenbestellungen oder Demonstrator-Bestellungen an Stampin' Up! Heben Sie diese Formulare für Ihre persönlichen Unterlagen auf.
- Das Demonstrator-Bestellformular kann sowohl für Demonstrator- als auch für Lieferbestellungen verwendet werden. Artikel der Lieferliste können nicht gleichzeitig mit Katalogware auf ein und demselben Formular bestellt werden.
- Für Workshop-, Kunden- und Demonstrator-Bestellungen im Wert von über 225€ gibt es Gastgeber-Vergünstigungen.
- Auf Workshop-, Kunden- und Demonstrator-Bestellungen gibt es Provision. Auf Lieferbestellungen nicht.

Zusätzliche Kopien anfordern

Sie können zusätzliche Kopien der Bestellformulare über eine Lieferbestellung erwerben. Sie können sie aber auch von der Demonstrator Website aus drucken. Im Allgemeinen ist der Kauf von Formularen billiger als das Drucken zahlreicher Kopien, die sie pro Kunde benötigen. Wenn Sie sich für das Drucken Ihrer eigenen Kopien entscheiden, vergewissern Sie sich, genügend Exemplare zu drucken, um die Stornierungsrechtanforderungen zu erfüllen. Diese Richtlinien gibt es gemeinsam mit den Formularen auf der Demonstrator Website auf dem Druckplatz.

Starterset-Bestellungen

Bei Bestellaufgabe eines Startersets für einen neuen Demonstrator, muss neben dem Starterset-Bestellformular zusätzlich die unterschriebene Vereinbarung für selbständige Demonstratoren beigelegt werden. Starterset-Bestellformulare müssen per Post geschickt werden. Bitte berücksichtigen Sie auch die Postlieferung, wenn Sie beispielsweise Bestellungen bis zu einem bestimmten Zeitpunkt benötigen. Lieferzeiten können variieren und womöglich ziehen Sie Sendungen über Nacht oder Expresslieferungen vor, um Stampin' Up! Lieferungen sicherzustellen.

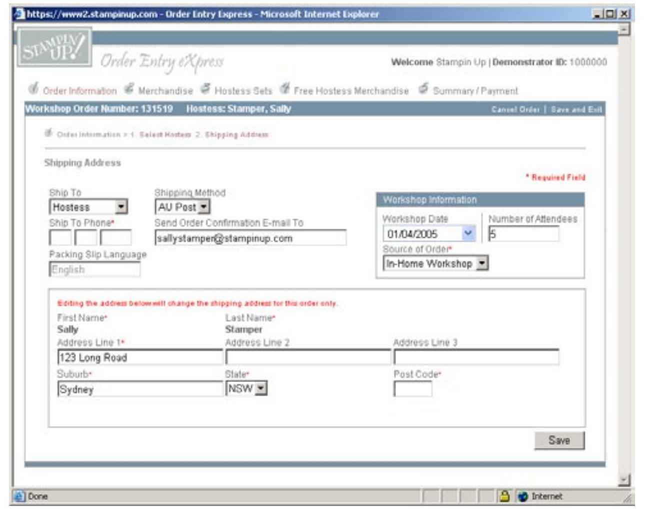
Alle Bestellungen, die bei Stampin' Up! eingehen werden an dem Werktag verarbeitet, an dem sie eingehen. Bestellungen per Post, die am Wochenende oder Feiertagen eingehen, werden am folgenden Werktag verarbeitet.

Die Bestellaufgabe von Startersets für Ihre Neuanwerbungen geht ganz einfach, in drei Schritten:

1. Der neue Demonstrator muss die Vereinbarung für selbständige Demonstratoren lesen und unterschreiben.
2. Füllen Sie das Starterset-Bestellformular gemeinsam mit Ihrer Neuanwerbung aus.
3. Senden Sie beides an:

   Stampin' Up! Deutschland GmbH
   Herriotstraße1
   60528 Frankfurt am Main
   DEUTSCHLAND

© 2008 STAMPIN' UP!



Express-Bestellung (OEX), ein Programm auf der Demonstrator Website, ist der praktischste und effizienteste Weg, Bestellungen bei Stampin' Up! aufzugeben.

Bestellaufgabe bei Stampin' Up!

Stampin' Up! bietet Ihnen zwei praktische Möglichkeiten zur Bestellaufgabe:

Internet-Bestellungen

Express-Bestellung (OEX), ein Programm auf der Demonstrator Website, ist der praktischste und effizienteste Weg, Bestellungen bei Stampin' Up! aufzugeben. Wenn Sie OEX verwenden möchten, tun Sie einfach Folgendes:

1. Füllen Sie das entsprechende Papier-Bestellformular aus, um die Information zu organisieren, die sie später ins OEX eingeben müssen.
2. Loggen Sie sich auf der Demonstrator Website ein und gehen Sie zum OEX-Programm.
3. Folgen Sie bei der Bestellaufgabe den Schritt für Schritt Anweisungen auf dem Bildschirm.

So einfach geht das. Aber OEX hat noch weitere Vorteile, nicht nur die einfache Handhabung. Neben den schnellen und rechtzeitigen Bestellaufgaben, rechnet OEX Ihre Bestellungen aus, um sicherzustellen, dass Fehler entdeckt werden, bevor die Bestellung abgeschickt wird. Vollständige Information über die Verwendung von OEX finden sie auf der Demonstrator Webseite.

Berücksichtigen Sie bei der Bestellaufgabe über OEX Folgendes:

- Sie können 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche über OEX bestellen. Damit jedoch Bestellungen für einen bestimmten Monat berücksichtigt werden, müssen sie um 23.50 am letzten Tag des Monats abgeschlossen werden.

Anmerkung: Diese Zeit wird in ihrer Ortszeit gerechnet und basiert auf Geschäften beim Stampin' Up! Vertriebs- und Kontaktzentrum in Deutschland.

Im Fall eines Stromausfalls oder irgendeines unvorhergesehenen Problems mit der Website, bitten Sie den Demonstrator-Support um Hilfe und Updates. Das Stampin' Up! Techniker-Team arbeitet unablässig an der Instandhaltung der Systeme und daran, Sie und OEX zu unterstützen. Sollten irgendwelche Probleme auftauchen, strengen sie sich an, die Systeme so schnell wie möglich wieder zum Laufen zu bringen. Stampin' Up! behält sich das Recht vor, Abschaltungen oder Annahmeschlüsse zu warten, aufrecht zu erhalten, anzupassen oder zu modifizieren, falls es zu einem Stromausfall kommt und haftet nicht für irgendwelche Verzögerungen hinsichtlich des Zugriffs auf die Webseite oder OEX, das insgesamt oder teilweise durch Umstände begründet ist, die außerhalb der Kontrolle von Stampin' Up! liegen.

Telefon-Bestellungen

Wenn Sie sich gegen das Bestellen per OEX entscheiden, können Sie Stampin' Up! hierzu anrufen. Halten Sie alle erforderlichen, vollständig ausgefüllten Formulare, einschließlich Gesamtbeträge bereit, bevor Sie wegen der Bestellaufgabe anrufen. Telefonische Bestellungen können per Kreditkarte, Debitkarte oder direkte Abbuchung beglichen werden. Wenn Sie eine Bestellung telefonisch aufgeben, sind Sie dafür verantwortlich, dem Eingabepersonal bei der Wiederholung der Artikelbeschreibungen, Preise und Gesamtbeträge zuzuhören und deren Richtigkeit zu bestätigen. Das hilft Fehler zu vermeiden.

Post-Bestellungen

Stampin' Up! akzeptiert keine Bestellungen per Post. Eine Ausnahme sind die Startersets.

Ihre Bestellungen bezahlen

Sobald Sie Ihre Bestellung abgeschlossen haben, müssen Sie die Zahlung vornehmen. Denken Sie daran, Ihre Kunden zahlen für die Bestellungen im Voraus. Sie wiederum zahlen Stampin' Up!, wenn Sie Ihre Kundenbestellungen aufgeben. Schützen Sie sich selbst! Vergewissern Sie sich immer, dass die Bestellungen bezahlt wurden, bevor der Workshop abgeschlossen wird. Bitte berücksichtigen Sie, dass Stampin' Up! keine Kaufaufträge annimmt.

Wenn Sie Ihre Bestellungen bei Stampin' Up! bezahlen, können Sie nur eine Zahlungsart nutzen. Stampin' Up! akzeptiert folgende Zahlungsarten.

© 2008 STAMPIN' UP!

Die Vorteile der direkten Abbuchung

Die direkte Abbuchung funktioniert genau wie Papierschecks – deshalb werden sie oft elektronische Schecks genannt – haben aber einige Vorteile zu Papierschecks, Kredit- oder Debitkarten.

- Es gibt keine Einschränkungen. Da direkte Abbuchungen von Scheck- oder Sparkonten abgebucht werden, gibt es keine Tageslimits oder Einzugsbeschränkungen.
- Sie behalten die vollständige Kontrolle über den Betrag, der verwendet wird, indem Sie zwischen Scheck oder Sparkonten wechseln.

Direkte Abbuchung

Wenn Sie auf der Demonstrator Website das Profil der direkten Abbuchung wählen, können Sie über elektronische Schecks bezahlen, die von Ihrem Giro- oder Scheckkonto abgebucht werden. Die Information wird einmal eingegeben und sicher gespeichert. Sie müssen die Zahlen bei künftigen Bestellungen nicht erneut eingeben. Nähere Information zur direkten Abbuchung finden Sie im Abschnitt Ihre Bestellungen bezahlen.

Kredit- und Debitkarten

Stampin' Up! akzeptiert MasterCard® oder Visa® Kredit- und Debitkarten. Sie möchten unter Umständen Kredit- oder Debitkarten verwenden für die Sie die Unterschriftsberechtigung haben. Nähere Information finden Sie im Abschnitt Kredit-/Debit-Karten Geschäftsbedingungen.

Bitte berücksichtigen Sie, dass Bestellungen erst dann als aufgegeben betrachtet werden, wenn die Kredit- oder Debitkartenbezahlung bestätigt wurde. Das gilt auch für telefonische Bestellungen.

Bestellkorrekturen

Auch wenn wir uns bei unseren Bestellungen konzentrieren, dass alles richtig ist, Fehler passieren nun mal. Stampin' Up! ist darauf eingestellt, Ihnen mit der Problemlösung bei Bestellungen zu helfen, die Sie oder Ihre Kunden erhalten. Kontaktieren Sie den Demonstrator-Support, wenn Sie eine Bestellkorrektur vornehmen möchten. Da Stampin' Up! ausschließlich mit Ihnen, dem Demonstrator, in Geschäftsverbindung steht und nicht mit Ihren Kunden oder Gastgebern, kann der Demonstrator-Support hinsichtlich Bestellkorrekturen nur mit Ihnen sprechen und nicht mit Ihrer Kundin oder Gastgeberin. Kundinnen und Gastgeberinnen werden nicht in der Lage sein, die gewöhnlich mit Bestellkorrekturen auftretenden Fragen zu beantworten.

Prüfen Sie jeden Artikel sorgfältig, um sicherzustellen, dass nichts fehlt oder beschädigt ist, wenn Sie oder Ihre Gastgeberin eine Bestellung erhalten. Bei einem Problem sollte die Gastgeberin Sie kontaktieren. Bestellkorrekturen können für alle nachfolgend beschriebenen Fälle durchgeführt werden:

BESCHÄDIGTE ARTIKEL Bitte informieren Sie den Demonstrator-Support, wenn das Produkt beschädigt ist. Die Versandfirma fordert u. U. eine Überprüfung der Verpackung und es kann sein, dass der Demonstrator-Support den beschädigten Artikel prüfen muss. Der Demonstrator-Support wird mit Ihnen zusammen arbeiten und diese Prüfungen in die Wege leiten.

FEHLERHAFTE ARTIKEL Informieren Sie umgehend den Demonstrator-Support, sollte irgendein Artikel Fehler aufweisen. Wir strengen uns an, dass Beste zu liefern, fehlerfreie Produkte sind möglich. Trotz dieser Anstrengungen kann es vorkommen, dass ein Produkt nicht Ihren Erwartungen oder denen Ihrer Kunden entspricht. In einigen Fällen kann es vorkommen, dass ein Stampin' Up! Vertreter den Artikel ansehen muss, um die Art des Fehlers besser zu verstehen. Der Demonstrator-Support wird mit Ihnen zusammenarbeiten, um das Produkt zu inspektionszwecken zurückzusenden.

FALSCHE, FEHLENDE ODER ZUSÄTZLICHE ARTIKEL
Wir verstehen, wie enttäuschend es ist, die falschen Artikel in der Bestellung zu haben. Unser Ziel ist das richtige Zusammenstellen der Bestellungen auf Anhieb. Bitte informieren Sie den Demonstrator-Support unverzüglich, wenn Sie in Ihrer Bestellung Artikel finden, die Sie nicht bestellt haben oder irgendein bestellter Artikel fehlt. Prüfen Sie jedoch zunächst Folgendes, bevor Sie den Demonstrator-Support anrufen:

- Steht der falsche, zusätzlich gelieferte Artikel auf dem Lieferschein?
- Erscheint der fehlende Artikel auf dem Lieferschein als Rückbestellung (dann steht neben dem fehlenden Artikel ein „B")?
- Ist der fehlende Artikel zwischen den Verpackungsmaterialien versteckt?
- Ist es möglich, dass die Gastgeberin den fehlenden

Artikel versehentlich der falschen Person gebracht hat?

Waren-Rücksendungsformular

Zum Rücksenden der beschädigten oder fehlerhaften Artikel oder der, die fälschlicherweise geschickt wurden, sollte das Waren-Rücksendungsformular verwendet werden. Rufen Sie den Demonstrator-Support an, wenn Sie mit einem Artikel auf der Bestellung Probleme haben. Sie erhalten dann eine Waren-Rücksendungs-Genehmigungsnummer (WRG), die Sie bitte auf den Postrücksendungsaufkleber und das Waren-Rücksendungsformular schreiben. Das Waren-Rücksendungsformular kann über die Demonstrator Webseite (siehe Druckplatz) ausgedruckt werden.

Umtausch

Stampin' Up! möchte, dass Sie und Ihre Kunden zufrieden sind mit allen Ihren Einkäufen und unterstützt Sie bei Umtausch oder Rücksendung. Nur für fehlerhafte Ware erstatten wir das Geld zurück.

Umtausch-Bestellformular

Das Umtausch-Bestellformular kann verwendet werden, um neue, aktuelle Katalogware umzutauschen. Der Artikel muss unbeschädigt, in Originalversandbedingungen zurück geschickt werden und innerhalb von 90 Tagen ab dem ursprünglichen Versanddatum in den Stampin' Up! Büros eingehen. Senden Sie die Umtauschware and die unten auf dem Formular angegebene Stampin' Up! Adresse. Senden Sie keine Bestellungen oder sonstige Korrespondenz an diese Adresse.

Stellen Sie sicher, dass das Umtausch-Bestellformular vollständig ausgefüllt ist. Besonders wichtig ist, die Original-Bestellnummer oder die Original-Lieferscheinnummer, wie am Formularanfang gefordert. Jegliche Umtauschware, die ohne diese Nummer ankommt, wird zurückgeschickt. Bitte kontaktieren Sie den Demonstrator-Support falls Sie die Original-Bestell- oder -Lieferscheinnummer nicht mehr haben.

Wenn Sie einen Artikel gegen einen teureren umtauschen, müssen Sie Stampin' Up! die Differenz, einschließlich Versand- und Handlingskosten, vor dem Umtausch begleichen.

Stampin' Up! zahlt die Differenz beim Umtausch gegen günstigere Artikel nicht zurück. Von der Lieferliste bestellte Artikel können nicht umgetauscht werden.

Nähere Information zu den Richtlinien von Stampin' Up! bezüglich Bestellkorrekturen finden Sie im Abschnitt Bestellkorrekturen.

Ihren Bestellstatus prüfen

OEX macht den Bestellvorgang nicht nur schneller und praktischer, es ermöglicht Ihnen auch, schnell und einfach, Ihre Bestellung zu prüfen. Loggen Sie sich auf der Demonstrator Webseite ein und gehen Sie zu Express-Bestellung, um den Status Ihrer Bestellung zu prüfen. Klicken Sie auf die Option Bestellstatus prüfen, suchen Sie nach Ihrer Bestellnummer und klicken Sie sie an.

Bestellversand-Methoden

Für gewöhnlich sendet Stampin' Up! Bestellungen innerhalb von 48 Stunden ab Bestelleingang vom Demonstrator von den Stampin' Up! Büros ab (ausschließlich Wochenenden und Feiertage). Versandzeiten können variieren. Geben Sie Ihren Kunden eine realistische Lieferzeitschätzung, die auf Ihren persönlichen Erfahrungen und aktuellen Situationen beruht und erinnern Sie sie daran, dass Workshop-Bestellungen an die Gastgeberin des Workshops geschickt werden.

Rückbestellungen

Auch wenn Stampin' Up! hart daran arbeitet, immer genügend Material auf Lager zu haben, kommt es von Zeit zu Zeit vor, dass Stampin' Up!-Lieferanten nicht in der Lage sind, den Bedarf zu decken, so dass manche Katalogware vorübergehend den Status Rückbestellung erhält. Ist einer der von Ihnen angeforderten Artikel eine Rückbestellung, erscheint auf dem Lieferschein, neben diesem Artikel, ein „B".

Die restliche Ware, die Sie bestellt haben, wird ohne den(die) Rücksendungsartikel geliefert. Sobald die Rücksendungsartikel erhältlich sind, werden sie Ihnen von Stampin' Up! umgehend nachgeschickt. Sie müssen keine Erinnerungen schreiben wegen nicht vorrätigen Artikeln. Wird die Ware nicht innerhalb von 21 Tagen, ab Bestelleingang bei Stampin' Up!, an Sie geschickt, haben Sie die Möglichkeit, beim Demonstrator-Support anzurufen und die Bestellung zu stornieren. Sie erhalten dann Ihr

© 2008 STAMPIN' UP!

5

KAPITEL FÜNF

Karriereplan

Jetzt liegt es an Ihnen: Sie sind am Ausgangspunkt — einem Ort, an dem Sie entscheiden können, welchen Weg Sie nehmen wollen. Alice im Wunderland von Lewis Carrol befand sich einst in einer ähnlichen Situation, als sie durch das Vergrößerungsglas gestiegen war und sich im Wunderland verlaufen hatte. Da sah Alice die Grinsekatze auf dem Ast eines Baumes sitzen.

Die Katze beantwortete ihre Frage mit einer sehr interessanten und ehrlichen Antwort:

> „Würdest du mir bitte sagen, welchen Weg ich von hier aus nehmen sollte?"
>
> „Das hängt ganz davon ab, wo du hin möchtest", sagte die Katze.

Je mehr Sie über den Karriereplan von Stampin' Up! erfahren, desto interessanter wird die Antwort der Katze. Wohin möchten Sie gelangen? Für viele Demonstratoren ist das Geschäft mit Stampin' Up! eine wunderbare Möglichkeit, um sich damit ein erfüllendes Hobby und eine Vielzahl exklusiver Stempel und toller Zubehörprodukte zu finanzieren. Andere Demonstratoren sehen darin die Chance, sich ein erfolgreiches Geschäft von zu Hause aus aufzubauen, mit dem sie einen Zusatzverdienst erzielen oder sogar eine Vollzeitkarriere einschlagen können. Beide Wege — genau wie die Abenteuer von Alice — bringen auf ihre Weise besonders lohnende und einzigartige Erfahrungen mit sich. Wofür auch immer Sie sich entscheiden, Stampin' Up! bietet Ihnen dasselbe Maß an Service und Unterstützung, denn wir möchten, dass alle unsere Demonstratoren Erfolg haben — ganz gleich, welche Ziele sie haben. Genau deshalb wurde der Karriereplan von Stampin' Up! so entwickelt, dass alle Demonstratoren — Hobbystempler ebenso wie Kreativfreunde mit Geschäftssinn — davon profitieren können.

Der Stampin' Up! Karriereplan

Der Stampin' Up!-Karriereplan kann gut mit einem Pfad verglichen werden, den man einschlägt. Während Sie diesen Weg gehen, erreichen Sie bestimmte Meilensteine, die wir „Titel" nennen. Wenn Sie dann einen Titel gefunden haben, der Ihnen gefällt — einen Punkt in der Karriere von Stampin' Up!, an dem Sie sich mit der Größe Ihres Teams und der damit verbundenen Verantwortung wohlfühlen — können Sie anfangen, sich weniger auf den Geschäftsaufbau als vielmehr darauf zu konzentrieren, Ihr Geschäft stabil zu halten. Wenn Sie also den Karriereplan durchgehen und sich fragen, welchen Weg Sie wählen sollen, denken Sie daran: „Das hängt ganz davon ab, wo Sie hin möchten".

Die Demonstratoren-Titel

Der Karriereplan sieht 12 Titel vor:

- Bronze 1
- Bronze 2
- Bronze 3
- Silber 1
- Silber 2
- Silber 3
- Gold 1
- Gold 2
- Gold 3
- Platin 1
- Platin 2
- Platin 3

© 2011 STAMPIN' UP!

Diese Titel bauen aufeinander auf und werden vor allem durch Ihre Aktivität in drei Bereichen bestimmt:

1. Persönliche verprovisionierbare Verkäufe über einen Zeitraum von 12 Monaten
2. Anzahl an Demonstratoren auf Ihrer ersten Ebene
3. Teamförderung Ihrer ersten Ebene

Persönliche verprovisionierbare Verkäufe über 12 Monate

Darunter versteht sich die am ersten Geschäftstag des Monats errechnete, verprovisionierbare Nettogesamtsumme aller kombinierten Workshop-, Kunden- und Demonstratorenbestellungen, die in den vorangegangenen 12 Monaten aufgegeben wurden. Mit anderen Worten: Wenn wir uns im April befinden, umfassen diese 12 Monate die Zeit vom Mai des letzten Jahres bis zum April dieses Jahres.

Was hat es mit den „Ebenen" auf sich?

Sie werden bei den Erklärungen zum Karriereplan auf verschiedene Konzepte stoßen, die auf dem Geschäftsmodell von Stampin' Up! beruhen. Eines der ersten dieser Konzepte bezieht sich auf die Berechnung von Provisionen unter Berücksichtigung verschiedener Ebenen.

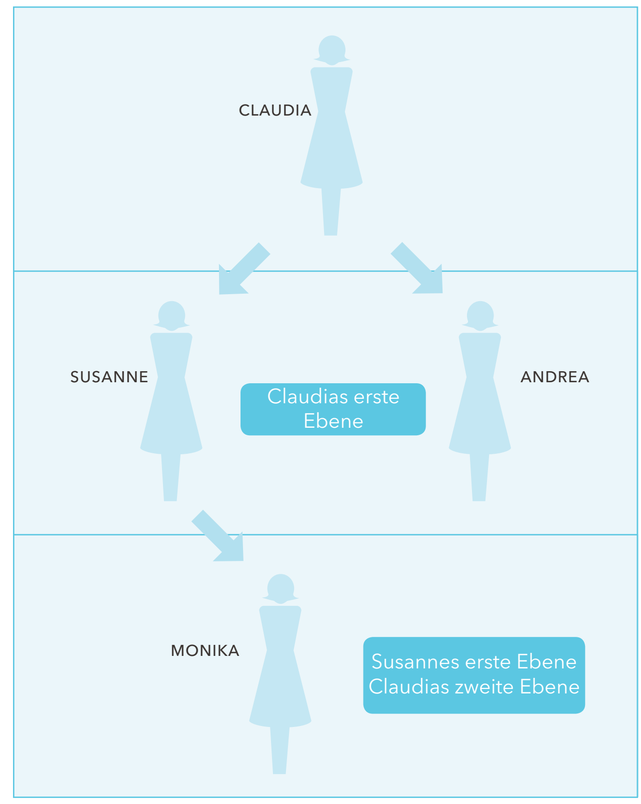


ABB. 5-1: DOWNLINE-EBENEN

Schauen wir uns einmal die folgenden Beispiele an [Abbildung 5-1]: *Claudia hat ihren ersten Workshop zu Hause veranstaltet. Alles lief prima und Claudia konnte die für den Workshop gesetzten Ziele erreichen. Außerdem traf Claudia Susanne, die sich interessiert zeigte, auch Demonstratorin zu werden.*

Nach einem Gespräch mit Claudia über die Geschäftsmöglichkeit von Stampin' Up! beschloss Susanne, einzusteigen. Nach dem Ausfüllen des Antragsformulars und des Demonstratorenvertrags wird Susanne Teil von Claudias Downline auf deren erster Ebene.

Susanne trifft dann Monika, die auch beschließt, Demonstrator zu werden. Monika wird Teil von Susannes erster Ebene. Gleichzeitig wird sie damit auch Teil von Claudias Downline (Susanne und Claudia sind Monikas Upline) auf deren zweiter Ebene.

Dieses Modell kann unendlich fortgeführt werden, wobei jede Person Teil der Downline eines Demonstrators wird (für unsere Zwecke werden wir uns nur mit den ersten fünf Ebenen beschäftigen). Aber was passiert, wenn Claudia ein neues Teammitglied bekommt? Da diese neue Demonstratorin — nennen wir sie Andrea — von Claudia angeworben wurde, wird sie Teil von Claudias erster Ebene.

Mindestanzahl der Demonstratoren auf Ihrer ersten Ebene

Dies bezieht sich auf die Anzahl von Demonstratoren, die Sie auf Ihrer ersten Ebene mindestens haben müssen und die Titel, die diese haben müssen, damit Sie zum nächsten Titel befördert werden.

Das Konzept der Ebenen wird sehr wichtig, wenn wir später in diesem Kapitel über Vergütungen sprechen. Im Moment müssen Sie nur verstehen, dass jede Person, die Sie als Partner für Ihr Team gewinnen, Teil der ersten Ebene Ihrer Downline wird. D . h. jede Person, die von diesen Teammitgliedern angeworben wird, ist dann Teil Ihrer zweiten Ebene, deren Teammitglieder wiederum Teil Ihrer dritten Ebene. So geht es weiter über fünf Ebenen hinweg.

© 2011 STAMPIN' UP!

STAMPIN' UP! ! ANFORDERUNGEN ZUR TITELBEFÖRDERUNG														
Titel	Verprovisionierbare persönliche Verkäufe über 12 Monate .	Aktive Erste Ebene:	Mindestanzahl an Demonstratoren auf Ihrer ersten Ebene											
			Bronze 1	Bronze 2	Bronze 3	Silber 1	Silber 2	Silber 3	Gold 1	Gold 2	Gold 3	Platin 1	Platin 2	Platin 3
Bronze 1	0€	0												
Bronze 2	1.200€	0												
Bronze 3	2.800€	1	1*											
Silber 1	4.200€	3		1*										
Silber 2	6.300€	6			2*									
Silber 3	6.300€	10				2*								
Gold 1	8.750€	15					2*							
Gold 2	8.750€	20						2*						
Gold 3	10.500€	25							2*					
Platin 1	10.500€	30								2*				
Platin 2	14.000€	35									2*			
Platin 3	14.000€	40										2*		

*oder mehr

TABELLE 5-1

Titel

Wenn Sie als Demonstrator einsteigen, erhalten Sie den Titel „Bronze 1".

Bronze 1 ist der Anfangstitel, weswegen hierfür keine Anforderungen zu erfüllen sind. Die Titelbeförderungen werden monatlich berechnet. Die Demonstratoren, die befördert werden, erhalten eine entsprechende Benachrichtigung. Um befördert zu werden, müssen bestimmte Anforderungen erfüllt werden. Diese Anforderungen sind in der Tabelle 5-1 überblicksartig dargestellt.

Seitdem wir Claudia zum letzten Mal besucht haben, war sie sehr damit beschäftigt, ihr Stampin' Up!-Geschäft aufzubauen. Ihre persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe der letzten 12 Monate belaufen sich auf 6.600 € und auf Ihrer ersten Ebene hat sie acht Demonstratoren (Susanne, Andrea, Britta, Sabine, Sara, Ingrid, Michaela und Bettina). Susanne, Andrea und Michaela — Mitglieder von Claudias erster Ebene — haben ebenfalls großes Engagement bewiesen und den Titel Bronze 3 erreicht. Somit hat Claudia die Anforderungen für die Beförderung zu Silber 2 erfüllt.

1. *Sie hat statt der notwendigen 6.300 € sogar 6.600 € an persönlichen verprovisionierbaren Verkäufen in den letzten 12 Monaten erreicht.*

2. *Sie hat statt der notwendigen sechs Personen auf ihrer ersten Ebene sogar acht Demonstratoren.*

3. *Sie hat statt der zwei notwendigen sogar drei Demonstratoren mit dem Titel Bronze 3 und fünf Demonstratoren mit dem Titel Bronze 1 auf ihrer ersten Ebene.*

Somit hat sich Claudia dafür qualifiziert, Silber 2 zu werden. Ihre Umsätze bzw. Verkäufe qualifizieren sie sogar für Silber 3, doch ihre aktive erste Ebene hat diesen Punkt noch nicht ganz erreicht (sie benötigt dafür auf ihrer aktiven ersten Ebene mindestens zwei Demonstratoren mit dem Titel Silber 1 — siehe Tabelle zur Titelbeförderung von Stampin' Up!). Wenn sie ein paar weitere Demonstratoren für ihr Team gewinnt und ihre aktive erste Ebene weiterhin unterstützt, könnte sie den Titel im nächsten Quartal erreichen.

Einen Titel behalten

Nachdem wir besprochen haben, wie man einen Titel erreicht, sehen wir uns jetzt an, was nötig ist, um ihn zu behalten. Der Erhalt Ihres Titels wird von denselben Faktoren bestimmt, die nötig sind, um ihn zu erreichen: die persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe der letzten 12 Monate, die aktiven Demonstratoren der ersten Ebene und die Anzahl der Demonstratoren auf der ersten Ebene. Sie können den Titel, den Sie erreicht haben, beibehalten, indem Sie die Anforderungen dafür erfüllen. Wenn Sie die Anforderungen nicht erfüllen, wird Ihr Titel heruntergestuft. Diese Titelanpassung erfolgt jährlich am Ende des Stampin' Up!-Jahres. Sie sehen also, dass es wichtig ist, immer neue Demonstratoren für Ihr Team zu gewinnen, damit Sie Ihren Titel behalten, auch wenn einige Mitglieder der Downline herausfallen.

Verprovisionierbare Verkäufe

Alle der Berechnungen im Karriereplan basieren auf den „verprovisionierbaren Verkäufen". Um Ihre verprovisionierbaren Verkäufe für eine Workshop- oder Kundenbestellung zu berechnen, teilen Sie die Summe der Listenpreise, d.h. die Summe der Katalogpreise vor Versand und Handling, durch 1,19.

© 2011 STAMPIN' UP!

Wenn Sie die Anforderungen erneut erfüllen, erhalten Sie Ihren höheren Titel wieder zurück. Diese Titelrückgabe ist nicht dasselbe wie eine Beförderung. Wenn Sie das erste Mal die Beförderung erhalten, bekommen Sie die mit dem Titel verbundenen Prämien, und auch Ihre Upline profitiert davon, dass in ihrer Downline eine Beförderung stattfindet. Diese Beförderung kann jedoch nur einmal gezählt werden, auch wenn Sie den Titel viele Male verlieren und zurückerhalten können.

Die Berechnungen für Titelrückgaben erfolgen monatlich. So findet zwar die Titelanpassung nur einmal pro Jahr statt; Ihre früher erreichten höheren Titel können Sie jedoch monatlich zurückerhalten.

Claudia hat durch zusätzliche Workshops ihre aktive erste Ebene auf 12 Demonstratoren aufgestockt und wurde zu Silber 3 befördert. Michaela ist aus der Downline ausgestiegen, aber Susanne und Ingrid sind beide zu Silber 1 befördert worden. Die Frage ist jetzt, ob Claudia genug getan hat, um den Titel zu behalten, für den sie so großes Engagement bewiesen hat.

Das hat Claudia bis jetzt erreicht:

1. *Ihre persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe der letzten 12 Monate belaufen sich auf 6.600 €.*
2. *Sie hat zwölf Demonstratoren auf ihrer ersten Ebene*
3. *Sie hat zwei Demonstratoren mit dem Titel Silber 1 in ihrem Team. Gemäß den Anforderungen zur Titelbeförderung hat Claudia die Anforderungen für Silber 3 mit Bravour erfüllt.*

Titelprämien

Wenn Sie sich nach und nach immer neue, höhere Titel erarbeiten, bekommen Sie dafürbesondere Vergütungen und Prämien. Diese Vergütungen und Prämien sind dazu da, Ihr Engagement und Ihre Leistungen zu honorieren und Sie zu ermuntern, so weiterzumachen. Im Folgenden finden Sie eine Liste der Vergütungen und Prämien, die Sie für Ihre Beförderungen erhalten.

Vergütungen und Prämien für Beförderungen

BRONZE 1

- wird vom Demonstrator-Support begrüßt
- Beförderung wird auf der Demonstratoren-Webseite bekannt gegeben und/oder in Stampin' Up! Veröffentlichungen

BRONZE 2 - BRONZE 3

- erhält ein Zertifikat und eine Anstecknadel
- Beförderung wird auf der Demonstratoren-Webseite bekannt gegeben und/oder in Stampin' Up! Veröffentlichungen

SILBER 1

- erhält ein Zertifikat und eine Anstecknadel
- Erhält 150€ Produktprämie
- Beförderung wird auf der Demonstratoren-Webseite bekannt gegeben und/oder in Stampin' Up! Veröffentlichungen

SILBER 2

- erhält ein Zertifikat und eine Anstecknadel
- Erhält 225€ Produktprämie
- Beförderung wird auf der Demonstratoren-Webseite bekannt gegeben und/oder in Stampin' Up! Veröffentlichungen

SILBER 3

- erhält ein Zertifikat und eine Anstecknadel
- Erhält einmaligen Titelbonus in Höhe von 300 €
- Erhält einen Titelbeschleuniger auf Teamprovisionen (siehe den Abschnitt Titelbeschleuniger)
- Beförderung wird auf der Demonstratoren-Webseite bekannt gegeben und/oder in Stampin' Up! Veröffentlichungen

GOLD 1 – PLATIN 1

- erhält ein Zertifikat und eine Anstecknadel
- Erhält einmaligen Titelbonus in Höhe von 375 €
- Erhält einen Titelbeschleuniger auf Teamprovisionen (siehe den Abschnitt Titelbeschleuniger)
- Beförderung wird auf der Demonstratoren-Webseite bekannt gegeben und/oder in Stampin' Up! Veröffentlichungen
- Wird vom Demonstrator-Support benachrichtigt

PLATIN 2 und PLATIN 3

- erhält ein Zertifikat und eine Anstecknadel
- Erhält einmaligen Titelbonus in Höhe von 375 €
- Erhält einen Titelbeschleuniger auf Teamprovisionen (siehe den Abschnitt Titelbeschleuniger)
- Beförderung wird auf der Demonstratoren-Webseite bekannt gegeben und/oder in Stampin' Up! Veröffentlichungen
- wird von Stampin' Up! Geschäftsführung benachrichtigt

© 2011 STAMPIN' UP!

Vierteljährlicher Mindestumsatz

Ein weiterer Aspekt des Titelerhalts ist der „vierteljährliche Mindestumsatz“. Technisch gesehen, gehört der vierteljährliche Mindestumsatz zwar nicht zu den Anforderungen zum Erhalt des Titels, doch er ist notwendig, um Ihren Status als Demonstrator beizubehalten. Details zum vierteljährlichen Mindestumsatz finden Sie in den „Bedingungen für den vierteljährlichen Mindestumsatz“, doch jetzt müssen Sie erst einmal nur im Kopf behalten, dass Sie ein Minimum von 350 € an verprovisionierbaren Verkäufen pro Quartal erzielen müssen.

So belohnt Sie der Stampin’ Up!-Karriereplan

Ein erfolgreicher Demonstrator zu sein bedeutet großes Engagement - doch das zahlt sich im wahrsten Sinne des Wortes aus!

Der Stampin’ Up! Karriereplan ist einer der besten, die Sie finden können. Sie werden nicht nur großzügig, sondern auch schnell belohnt - und zwar sowohl für Ihre eigene Aktivität als auch für die Ihres Teams.

Bei der weiteren Erklärung der im Karriereplan vorgesehenen Belohnungen werden wir uns auf die sogenannten „Bereiche“ beziehen. Bereiche definieren, in welche Kategorie Ihre Verkäufe im Karriereplan fallen und welche Belohnungen Sie erhalten. In der Tabelle 5-2 wird im ersten Abschnitt (A) dargelegt, wie die Bereiche im Karriereplan abgesteckt sind.

Jetzt, da Sie die Bereiche kennen, können wir uns genauer ansehen, wie Sie mit Stampin’ Up! Geld verdienen. Lassen Sie uns mit dem ersten Teil des Plans beginnen: Sofortiges Einkommen

Direktes Einkommen

Sofortiges Einkommen

So wie der Name schon sagt, erhalten Sie dieses Einkommen sofort. Von jeder Bestellung, die Sie aufgeben — sei es eine Workshopbestellung oder eine von einzelnen Kunden — gehen nur 80 % des verprovisionierbaren Betrags, den Sie einsammeln (vor Versand und Handling) an Stampin’ Up! Die verbleibenden 20 % sind Ihr sofortiges Einkommen. Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie die Summe berechnen, die Sie als Ihr sofortiges Einkommen behalten.

Im Allgemeinen kann das sofortige Einkommen mit folgender Gleichung berechnet werden:

1. Nehmen Sie die Gesamtsumme der Bestellung (alle Produktpreise zusammengerechnet), bevor Sie später Versand und Handling hinzurechnen.

2. Teilen Sie diese Summe durch 1,19. Das Ergebnis ist die „Provisionsbasis“ oder die Umsatzsumme, auf die Sie Provisionen erhalten können (dies ist auch die Summe, die zur Bestimmung von Provisionen, Titeln und Prämien verwendet wird).

3. Multiplizieren Sie diese Provisionsbasis mit 20 % (0,2) — das Ergebnis ist Ihr sofortiges Einkommen.

Zurück zu Claudia: Sie hat einen weiteren Workshop auf die Beine gestellt. Ihre Gastgeberin hat ihr die gesamte Bestellung ebenso wie den gesamten Betrag dafür übermittelt, und jetzt ist sie bereit, eine Bestellung bei Stampin’ Up! aufzugeben.

STAMPIN’ UP!-VERGÜTUNGSPLAN

Bereiche	Bereich verprovisionierbare Verkäufe		Persönliche Provisionen		Teamprovisionen				
	Von	Bis	Sofortiges Einkommen	Mengenrabatt	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5
1	0,00€	299,99€	20%	0%					
2	300,00€	599,99€	20%	4%	2%	2%	2%		
3	600,00€	1.199,99€	20%	6%	2.5%	2%	2%		
4	1.200,00€	1.799,99€	20%	8%	3%	2%	2%		
5	1.800,00€	2.699,99€	20%	10%	3.5%	2%	2%	0.5%	
6	2.700,00€	3.599,99€	20%	12%	4%	2%	2%	1%	0.5%
7	3.600,00€	4.799,99€	20%	13%	4.5%	2%	2%	1%	1%
8	4.800,00€	5.999,99€	20%	14%	5%	2%	2%	1%	1%
9	6.000,00€ +	+	20%	15%	6%	2%	2%	1%	1%



TABELLE 5-2

© 2011 STAMPIN’ UP!

Die Gesamtsumme des Workshops vor Versand und Handling beläuft sich auf 530 €. Um auszurechnen, wie viel ihres Umsatzes sie an Stampin' Up! zahlt, und welche Summe sie behalten kann, stellt Claudia folgende Gleichung auf:

530€ (Die Gesamtsumme des Workshops vor Versand und Handling)	÷	1,19	=	445,38 €
445,38 €	X	0,2	=	89,08 € (Sofortiges Einkommen)
530€	-	89,08 €	=	440,92 € (an Stampin' Up! zu zahlender Betrag)

Um ihre Bestellung abzuschließen, muss Claudia 440,92 € zuzüglich Versand und Handling an Stampin' Up! zahlen. Der Restbetrag ist für Claudia. So verdient Claudia von einem Workshopverkauf von 530 € ganze 89,08 € (530€ - 440,92 €). Der Abschnitt B der Tabelle 5-2 zeigt, wie das sofortige Einkommen im Vergütungsplan von Stampin' Up! integriert ist.

Falls Sie umsatzsteuerlich registriert sind, beachten Sie bitte die allgemeinen Hinweise am Ende dieses Kapitels.

Was ist mit Demonstratoren-Bestellungen?

Bei Demonstratoren-Bestellungen ist das sofortige Einkommen Ihr Demonstratoren-Rabatt. Das funktioniert genauso: Sie zahlen nur 80 % an Stampin' Up! und behalten die restlichen 20 % als Ihren Rabatt.

Mengenrabatt

Als Demonstrator erhalten Sie automatisch Ihr sofortiges Einkommen. Sie können außerdem einen zusätzlichen Prozentsatz Ihrer monatlichen verprovisionierbaren Gesamtverkäufe durch den sogenannten Mengenrabatt, einen speziellen Bonus, erhalten. Dieser Prozentsatz wird durch die Verkaufsmenge des betreffenden Monats bestimmt. Denken Sie daran, Ihre monatlichen Verkäufe umfassen nur verprovisionierbare Verkäufe bzw. Umsätze und weder Zubehörbestellungen noch Kosten für Versand oder Handling.

Die Tabelle 5-2 (C) zeigt die Prozentsätze für den Mengenrabatt-Bonus. Claudias Workshops sind diesen Monat gut gelaufen und sie hat insgesamt verprovisionierbare Umsätze von 2.500 € erzielt. Ihr sofortiges Einkommen hat sie bereits abgezogen (500,00 €). Wenn ihre Provisionen berechnet werden, erhält sie zusätzliche 10 Prozent von ihrem monatlichen verprovisionierbaren Gesamtumsatz (250 €). Bis jetzt ist dies ihr Verdienst für diesen Monat:

1. Sofortiges Einkommen	*500,00€*
2. Mengenrabatt	*250,00€*
Verdienst:	***750,00€***

Zu allgemeinen steuerlichen Hinweisen beachten Sie bitte Abschnitt 5.12 am Ende dieses Kapitels.

Indirektes Einkommen

Teamprovisionen

Ihre persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe sind nur ein Kriterium davon, wie Sie mit dem Stampin' Up!- Karriereplan Geld verdienen können. Daneben gibt es noch eine weitere wichtige Einkommensquelle, deren Potenzial Sie ausschöpfen können: Ihre Downline. Ihre Downline kann sich zu einer tollen Einkommensquelle in Ihrem Stampin' Up!-Geschäft entwickeln. Wenn Sie eng mit ihren Teammitgliedern zusammenarbeiten und ihnen dabei helfen, ihre Umsätze zu steigern und ihre Partner zu schulen, werden auch Sie vom Erfolg ihres Teams profitieren.

Claudia hat ihre persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe berechnet und ist nun bereit, die Provisionen zu berechnen, die sie auf die verprovisionierbaren Verkäufe ihres Teams erhält. Im Verlauf des Monats hat ihre erste Ebene eine Gesamtsumme von 14.600,00€ an persönlichen verprovisionierbaren Umsätzen erzielt. Da ihre persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe bzw. Umsätze Claudia in den Bereich fünf gebracht haben, wird sie 2,5 % dieser 14.600,00 € erhalten — das sind 511,00 €! Rechnet man dies zum Verdienst des Monats hinzu, kommt man zu folgendem Ergebnis:

1. Sofortiges Einkommen	*500,00€*
2. Mengenrabatt	*250,00€*
3. Teamprovisionen 1. Ebene	*511,00€*
Verdienst:	***1261,00€***

Erinnern Sie sich noch an das, was wir über Ebenen gesagt haben? Hier spielt dieses Konzept nun eine entscheidende Rolle bei den Karriereplanvergütungen.

So können Sie nicht nur einen Prozentsatz der verprovisionierbaren Verkäufe bzw. Umsätze von den Demonstratoren auf Ihrer ersten Ebene erhalten, sondern in Abhängigkeit von Ihrem Bereich auch einen Anteil Ihrer anderen Ebenen– bis zu fünf Ebenen tief.

Die Tabelle 5-2 (D) zeigt den Prozentsatz, den Sie von den fünf Ebenen Ihrer Downline erhalten können. Lassen Sie uns einen Blick auf Claudias Beispiel werfen.

Da sie sich im Bereich fünf befindet (wie durch ihre persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe bestimmt), erhält sie jeweils

© 2011 STAMPIN' UP!

einen bestimmten Prozentsatz auf ihre erste, zweite, dritte und vierte Ebene. Wir haben nicht jeden auf Claudias erster Ebene beim Namen genannt, aber wir kennen den Gesamtbetrag der verprovisionierbaren Verkäufe bzw. Umsätze. Es handelt sich um:

Ebene 1: 14.600,00€

Ebene 2: 10.100,00€

Ebene 3: 4.900,00€

Ebene 4: 2.440€

Denken Sie daran: Claudia ist im Bereich fünf. So erhält sie jeweils einen bestimmten Prozentsatz auf die verprovisionierbaren Verkäufe bzw. Umsätze ihrer ersten vier Ebenen. Schauen wir uns an, wie Claudias Provisionen insgesamt aussehen:

1. Sofortiges Einkommen	*500,00€*
2. Mengenrabatt	*250,00€*
3. Teamprovisionen 1. Ebene	*511,00€*
4. Teamprovisionen 2. Ebene	*202,00€*
5. Teamprovisionen 3. Ebene	*98,00€*
6. Teamprovisionen 4. Ebene	*12,20€*
Gesamt:	***1573,20€***

Titelbeschleuniger

Einhergehend mit Ihrer wachsenden Downline und steigenden Verkaufszahlen sowie Teamprovisionen belohnt Stampin‘ Up! Sie auch für Ihre Beförderungen und das Beibehalten der Titel. Ein „Titelbeschleuniger“ ist ein zusätzlicher

STAMPIN' UP! TITELBESCHLEUNIGER	
Titel	Titelbeschleuniger
Silber 3	5%
Gold 1	10%
Gold 2	14%
Gold 3	18%
PLATIN 1	22%
PLATIN 2	26%
PLATIN 3	30%

TABELLE 5-3

Prozentsatz auf Ihre Teamprovisionen, den Sie monatlich erhalten, wenn Sie zu Silber 3 oder höher befördert werden und den Titel behalten.

Claudia hat weiterhin viel Erfolg in allen Bereichen des Stampin' Up!-Geschäfts und kann sich über wachsende persönliche Umsätze und Einkünfte sowie über den Aufbau eines erfolgreichen Teams freuen. Claudia profitiert momentan von den im Bereich fünf des Stampin' Up!-Vergütungsplans vorgesehenen Prämien und wurde kürzlich zu Silber 3 befördert. Diese Titelbeförderung berechtigt Claudia zu einem zusätzlichen Titelbeschleuniger für Ihre Teamprovisionen. Das bedeutet, dass Claudia zusätzlich 5 % auf die Provisionen verdient, die sie auf die Umsätze ihres Teams erhält. Sehen wir uns an, wie weit Claudia gekommen ist:

1. Zusätzlich 5% der Teamprovisionen 1. Ebene	*25,50€*
2. Zusätzlich 5% der Teamprovisionen 2. Ebene	*10,10€*
3. Zusätzlich 5% der Teamprovisionen 3. Ebene	*4,90€*
4. Zusätzlich 5% der Teamprovisionen 4. Ebene	*0,61€*
Gesamt	***41,11€***

Das bedeutet zusätzliche 41,11€ zu Claudias monatlichen persönlichen Einkünften von 1573,20 €, die damit auf insgesamt 1614,31 € steigen.

Passives Einkommen

Ihre Teamprovisionen werden doppelt wichtig, wenn Sie sie im Sinne eines passiven Einkommens betrachten. Das passive Einkommen ist ähnlich wie bei Verlägen. Ein Autor schreibt ein Buch und wird dafür bezahlt. Dieser Autor erhält später einen Prozentsatz auf jedes verkaufte Buch, auch wenn er mit diesem Verkauf so gar nichts zu tun hat! Dies wird als „passives Einkommen“ bezeichnet. Die Teamprovisionen funktionieren ganz ähnlich. Auch wenn Sie den Verkauf nicht persönlich getätigt haben, können Sie trotzdem Geld dafür erhalten, dass ein Mitglied Ihrer Downline Produkte von Stampin' Up! verkauft. Wenn Sie anfangen, Provisionen aus diesen Verkäufen zu erhalten, werden Sie verstehen, wie dieses passive Einkommen möglicherweise sogar zu finanzieller Unabhängigkeit führen kann.

Ein weiterer Aspekt des passiven Einkommens ist, wie es sich auf Ihre Downline auswirkt. Da es zum Stampin' Up!-Plan gehört, beeinträchtigt Ihr passives Einkommen nicht die Beträge, die Ihrer Downline ausgezahlt werden. Schließlich werden die Teamprovisionen von Stampin' Up! gezahlt – und nicht von Ihrer Downline.

Titelbonus

Wie Sie wissen, zahlen sich Titelbeförderungen für Sie besonders aus. Zusätzlich zum Titelbeschleuniger und zu anderen Prämien bietet der Stampin' Up!-Karriereplan Demonstratoren, die den Titel Silber 3 oder höhere Titel erreichen, einen einmaligen Geldbonus! Durch das Erreichen dieser Titel erhalten Sie zudem folgenden Bonus:

© 2011 STAMPIN' UP!

BONUS	
Titel	Bonus
Silber 3	300€
Gold 1	375€
Gold 2	375€
Gold 3	375€
Platin 1	375€
Platin 2	375€
Platin 3	375€

TABELLE 5-3

Zu allgemeinen steuerlichen Hinweisen beachten Sie bitte Abschnitt 5.12 am Ende dieses Kapitels.

Provisionszahlungen

Jetzt muss nur noch ein Teil des Karriereplans besprochen werden, nämlich wie und wann Sie bezahlt werden!

Zahlungsmethoden

Stampin' Up! zahlt die Provisionen einmal monatlich per Banküberweisung.

Banküberweisungen sind der schnellste, einfachste und sicherste Weg für Stampin' Up!, Ihnen Ihre Provisionen auszuzahlen. So erhalten Sie Ihr Geld per Überweisung bereits innerhalb von 24 Stunden nach dem zwölften Geschäftstag des Monats.

(Siehe auch Abschnitt Zahlungsverkehr durch Kreditkarten oder Einzugsermächtigungsverfahren im Kapitel „Richtlinien und Verhaltensregeln" für weitere Informationen zum Einzugsermächtigungsverfahren und wie man daran teilnehmen kann).

Hinweis: Diese Zeit entspricht Ihrer Ortszeit und basiert auf den Geschäftszeiten der Stampin' Up!-Niederlassung in Deutschland.

Zahlungsfristen

Die Provisionen, die sich aus den Beträgen Ihrer Mengenrabatt-Boni und Teamprovisionen— sofern vorhanden — ergeben, werden einmal im Monat berechnet und am zwölften Geschäftstag des Monats für die Aktivität des Vormonats ausgezahlt. Um unsere Zahlungen wie versprochen pünktlich auszuführen, muss Stampin' Up! strikte Fristen und Abschlussdaten einhalten. Bestellungen, die nach 23.50 Uhr am letzten Geschäftstag des betreffenden Monats aufgegeben werden, können daher erst auf den folgenden Monat angerechnet werden.

Prämien und Preise

Das Programm des Karriereplans ist nicht die einzige Belohnung für Ihr Engagement, Sie können sich auch spezielle Auszeichnungen und Prämien verdienen. Darüber hinaus werden wir mit dem zunehmenden Wachstum des Stampin' Up!-Geschäfts in Ihrer Region verschiedene Events veranstalten, an denen Sie teilnehmen können, und Reisen organisieren, die Sie sich zusätzlich zu den hier beschriebenen Prämien und Auszeichnungen erarbeiten können. Freuen Sie sich auf viele spannende Prämien!

Was, wenn ich keine Banküberweisungen erhalten kann?

Stampin'Up! ist natürlich bereit, mit jedem Demonstrator zusammenzuarbeiten. Wir verstehen, dass gewisse Umstände einige Optionen unmöglich machen. Wenn Sie also aus irgendeinem Grund keine Überweisungen erhalten können, kontaktieren Sie bitte den Demonstrator-Support, der gemeinsam mit Ihnen an einer praktikablen Lösung arbeiten wird.

Stampin' Start

Neue Demonstratoren sind ganz besonders enthusiastisch. Wir möchten, dass Sie von dieser einzigartige Begeisterung ganz besonders profitieren. Deshalb haben wir ein besonderes Prämienprogramm entwickelt: Mit Stampin' Start haben Sie als neuer Demonstrator die Möglichkeit, sich kostenlose Stempelsets zu verdienen. Bis zu 14 Stempelsets können Sie über diesesProgramm erhalten. Das entspricht einem Gegenwert von etwa 650 €! Und so funktioniert's:

1. Das Stampin' Start-Programm läuft die ersten vollen sechs Monate lang ab Beginn Ihrer Tätigkeit als Demonstrator. Diese sechs Monate sind in zwei Abschnitte von jeweils drei Monaten unterteilt.

2. Da Stampin' Start-Programm beginnt im ersten vollen Monat, in dem Sie Demonstrator sind. Wenn Sie mitten im Monat einsteigen, beginnt das Stampin' Start-Programm erst mit dem folgenden Monat. (Alle Umsätze, die Sie vor Beginn des Stampin' Start-Programms erzielen, werden in den ersten vollständigen Monat übertragen).

3. Um die Stempelsets zu erhalten, müssen Ihre persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe die vorgegebene Gesamtsumme erreichen. Die verprovisionierbaren Verkäufe, die die nötige Gesamtsumme des ersten Abschnitts übersteigen, können nicht in den zweiten Abschnitt übernommen werden. Daher könnte es sein, dass Sie die Prämie für den ersten Abschnitt erhalten, jedoch nicht die für den zweiten.

© 2011 STAMPIN' UP!

4. Sie können auch durch Gewinnung neuer Teampartner Gratis-Stempelsets erhalten. Diese Möglichkeit haben Sie in den vollen sechs Monaten des Stampin' Start-Programms.

Jetzt sind die Regeln des Programms klar; lassen Sie uns also die Anforderungen und Prämien erläutern.

STAMPIN' START-PROGRAMM				
Monate als Demonstrator	Benötigte Verkäufe	Verdiente Stempelsets	Anzahl benötigter neuer Partner	Verdiente Stempelsets
1	1.800 €	3	3	6
2				
3				
4	2.700 €	5		
5				
6				

TABELLE 5-4

Sie erhalten Gratis-Stempelsets Ihrer Wahl aus dem Ideenbuch & Katalog für jede Verkaufsperiode, in der Sie die vorgegebenen Verkaufsziele erreicht haben — drei Stempelsets für den ersten Zeitabschnitt und fünf für den zweiten Zeitabschnitt. Wenn Sie beide Ziele erreichen, erhalten Sie acht Stempelsets.

Aber dies ist noch nicht alles. Für drei im Laufe des gesamten Stampin' Start-Programms neu gewonnene Partner dürfen Sie sechs weitere kostenlose Stempelsets auswählen. Wenn Sie also alle Kriterien erfüllen, erhalten Sie insgesamt 14 Stempelsets Ihrer Wahl sowie ein Zertifikat und eine Stampin' Start-Schürze!

Einlösen Ihrer Stampin' Start-Sets

Sie können Ihre Stempelsets bestellen, sobald die Provisionen für den Monat berechnet sind, in dem Sie Ihre Ziele erreicht haben. Mit anderen Worten: Wenn Sie die Sets im August verdient haben, können Sie die Bestellung nach Abrechnung der Provisionen im September bestellen. Bis spätestens zum Ende Ihres achten vollständigen Monats als Demonstrator müssen Sie die Stempelsets eingelöst haben. Sie können entweder alle Stempel in einer Bestellung einlösen oder eine Bestellung pro Qualifizierung aufgeben. Sie können nicht mehr als drei Bestellungen zum Einlösen aufgeben.

Aktionen und Spezialangebote

Das ganze Jahr über bietet Stampin' Up! viele Spezialangebote und Aktionen, die Sie nutzen können, um mit Ihren Kunden in Kontakt zu bleiben, Ihre Umsätze zu steigern, Workshopbuchungen zu erzielen und neue Partner zu gewinnen. Um das Beste aus solchen Aktionsprogrammen zu machen, wecken Sie doch Interesse daran, indem Sie mit Ihren Kunden, Ihrer Downline und bei Workshops begeistert über die Vorteile sprechen. Beschreiben Sie, was Kunden, Gastgeberinnen und Neueinsteiger während dieser Aktionen erhalten können. Hier einige Vorschläge:

Nutzen Sie jede Gelegenheit für Vorabbestellungen von Aktionssets. So können Sie damit Musterprojekte gestalten und diese bei Ihren Workshops ausstellen oder die Sets bei Ihren Vorführungen einsetzen.

Stellen Sie bei Ihren Workshops auch Flyer oder anderes Printmaterial aus.

Versenden oder mailen Sie Kopien dieser Flyer an die Kunden und Gastgeberinnen, die damit einverstanden sind, solche Post zu erhalten. Vergewissern Sie sich, dass Ihr Team es Ihnen gleich tut.

Haken Sie einige Tage nach dem Versand des Flyers telefonisch nach.

Schlagen Sie Ihren Kunden vor, an einem Workshop teilzunehmen oder selbst einen als Gastgeberin auszurichten. Rufen Sie Interessenten an, die schon einmal darüber nachgedacht haben, Demonstrator zu werden, und erklären Sie, warum dies eine tolle Gelegenheit zum Einstieg in das Geschäft mit Stampin' Up! ist. Denken Sie daran: Ein persönliches Gespräch am Telefon kann viel bewirken!

Fristen

Alle Aktionsangebote gelten nur für einen begrenzten Zeitraum. Ermuntern Sie Ihre Kunden daher, ihre Bestellungen frühzeitig bei Ihnen einzureichen, damit Sie sie nicht in letzter Minute aufgeben müssen, denn unter Umständen sind die Telefon- und Internetleitungen so überlastet, dass Sie Ihre Bestellung nicht durchführen können.. Nach Ende des Aktionszeitraums werden keine Bestellungen mehr angenommen. Achten Sie darauf, ein bestimmtes Aktionsangebot lieber nicht bei einem Workshop anzubieten, der gegen Ende des Aktionszeitraums stattfindet, wenn Sie nicht sicher sind, ob Sie die entsprechenden Bestellfristen einhalten können.

© 2011 STAMPIN' UP!

Jährliche Auszeichnungen und Leistungsprämien

Sie können sich jedes Jahr Auszeichnungen in den Kategorien Jahresumsatz, Partnergewinnung und Teamförderung verdienen und sich darüber hinaus für den Titel „Demonstrator des Jahres" sowie für besondere Prämien qualifizieren, die Sie beim Erreichen bestimmter Meilensteine in Ihrer Stampin' Up!-Karriere erhalten. Diese Auszeichnungen und Prämien dienen dazu, Ihre großartigen Leistungen entsprechend zu belohnen und zu würdigen. Erarbeiten können Sie sich diese Prämien durch Ihre Aktivität in den Bereichen persönlicher Umsatz, Partnergewinnung und Teamförderung. Alle Demonstratoren haben die Möglichkeit, sich dafür zu qualifizieren, wobei die Vergabe der Auszeichnungen jeweils am Ende des Stampin' Up!-Jahres stattfindet.

Auszeichnung und Prämien für den Jahresumsatz

Stampin' Up! honoriert die Leistungen beim Jahresumsatz in zehn Erfolgsstufen. Die drei erfolgreichsten Demonstratoren in dieser Kategorie erhalten darüber hinaus ein besonderes Präsent. In der folgenden Tabelle sind die zehn Stufen sowie die entsprechenden Prämien dargestellt.

PRÄMIE FÜR JAHRESUMSATZ			
Stufe	Jahresumsatz		Prämie
1	10.000 €	19.999 €	Anstecknadel und 1 Stempelset
2	20.000 €	29.999 €	Anstecknadel und 1 Stempelset
3	30.000 €	39.999 €	Anstecknadel und 2 Stempelsets
4	40.000 €	49.999 €	Anstecknadel und 2 Stempelsets
5	50.000 €	59.999 €	Anstecknadel und 3 Stempelsets
6	60.000 €	69.999 €	Anstecknadel und 3 Stempelsets
7	70.000 €	79.999 €	Anstecknadel und 4 Stempelsets
8	80.000 €	89.999 €	Anstecknadel und 4 Stempelsets
9	90.000 €	99.999 €	Anstecknadel und 5 Stempelsets
10	100.000 €	+	Anstecknadel und 5 Stempelsets

TABELLE 5-5

Auszeichnung und Prämien für Partnergewinnung

Die Prämien für Partnergewinnung belohnen Sie für Ihr Engagement dabei, neue Partner für Ihr Team zu gewinnen und diese dabei zu unterstützen, den Titel Bronze 2 zu erreichen. Die Auszeichnung ist in drei Erfolgsstufen unterteilt. Die drei erfolgreichsten Demonstratoren in dieser Kategorie erhalten darüber hinaus ein besonderes Präsent.

PRÄMIE FÜR PARTNERGEWINNUNG		
Stufe	qualifizierende Neuanwerbungen* während des Jahres	Prämie
1	5-9	Anstecknadel und 1 Stempelset
2	10-14	Anstecknadel und 2 Stempelsets
3	15+	Anstecknadel und 3 Stempelsets

TABELLE 5-6

* Für die Auszeichnung qualifizierende neue Partner sind Demonstratoren, die neu einsteigen und zu Bronze 2 befördert werden.

Auszeichnung und Prämien für Teamförderung

Jedes Jahr belohnt Stampin' Up! Demonstratoren für die Förderung und den Aufbau ihrer Downline. Die Prämien werden dabei entsprechend der Anzahl der Beförderungen zu Bronze 3 oder höher auf der ersten Ebene vergeben. Die drei erfolgreichsten Demonstratoren in dieser Kategorie erhalten darüber hinaus ein besonderes Präsent.

PRÄMIE FÜR TEAMFÖRDERUNG FÜR BEFÖRDERUNGEN ZU BRONZE 3 ODER HÖHER AUF DER 1. EBENE		
Stufe	Beförderungen während des Jahres	erhaltene Prämien
1	2-5	Anstecknadel; 1 Stempelset
2	6-9	Anstecknadel; 2 Stempelsets
3	10+	Anstecknadel; 3 Stempelsets

TABELLE 5-7

Prämie für den Demonstrator des Jahres

Die Auszeichnung für den Demonstrator des Jahres würdigt die besondere Leistung von Demonstratoren, die ihr Geschäft mit einem besonders ausgewogenen Engagement in allen Schlüsselbereichen entwickelt haben; ausschlaggebend hierfür sind die Leistungen beim Verkauf, der Partnergewinnung sowie der Förderung und Entwicklung der Downline im Laufe des Stampin' Up!-Jahres.

Um sich für diese Auszeichnung qualifizieren zu können, müssen Sie länger als 6 Monate, gerechnet ab Vertragsbeginn, Demonstrator sein. Es gelten hierfür nur Umsätze, neue gewonnene Partner und Beförderungen, die während des Stampin' Up!-Jahres (1. Okt. - 30. Sept.) erzielt wurden bzw. eingestiegen oder erfolgt sind. Die Prämie für den Demonstrator des Jahres wird nach Abschluss des Stampin' Up!-Jahres gezahlt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die sieben Kategorien, die zur Bestimmung des Demonstrators des Jahres herangezogen werden.

© 2011 STAMPIN' UP!

DEMONSTRATOR DES JAHRES KRITERIEN & GEWICHTUNG	
Höchste Gesamtanzahl persönlich geworbener Demonstratoren mit dem Titel Bronze 1	1
Höchste Anzahl neuer Titelbeförderungen von Bronze 1 zu Bronze 2 auf der ersten Ebene	2
Höchster Gesamtbetrag der persönlichen verprovi-sionierbaren Verkäufe	3
Höchste Anzahl neuer Titelbeförderungen zu Bronze 3 auf der ersten Ebene	1
Höchste Anzahl neuer Titelbeförderungen zu Silber 1 oder höher auf der ersten Ebene	1
Höchster Gesamtbetrag der verprovisionierbaren Verkäufe auf der ersten Ebene	1
Höchste Anzahl qualifizierender Workshops mit Umsät-zen von über 299.99 €	1

TABELLE 5-8

Die in Tabelle 5-8 dargestellten Kriterien sowie deren Gewichtung bilden die Grundlage, um den Demonstrator des Jahres zu ermitteln.

1. Zunächst werden die jeweils 50 erfolgreichsten Demonstratoren in jeder der sieben oben genannten Kategorien ermittelt. Die Punkte werden dann entsprechend der Platzierung vergeben: Der Demonstrator auf dem ersten Platz erhält 50 Punkte, der zweite 49, und so geht es weiter bis zum 50. Platz, der einen Punkt erhält. Sollte es in einer bestimmten Kategorie einen Gleichstand geben, dann werden die Punkte für die jeweiligen Plätze mit Gleichstand zusammengezählt und dann gleichmäßig auf die betreffenden Demonstratoren verteilt.

2. Die jeder Kategorie zugewiesenen Punkte werden dann je nach Gewichtung mit dem Faktor in Tabelle 5-8 multipliziert. Wie Sie sehen, werden die persönlichen Verkäufe besonders stark gewichtet, da die übrigen sechs Kategorien eher die Größe und Leistung der Downline honorieren. Gemäß diesem Modell erhält der Demonstrator auf dem ersten Platz bei den persönlichen verprovisionierbaren Verkäufen also 150 Punkte mit Blick auf die Berechnungen für den Titel Demonstrator des Jahres.

3. Jeder Demonstrator, der sich qualifiziert, hat nun sieben Punktestände (einen für jede Kategorie), die von 150 bis 0 (wenn der Demonstrator nicht in den Top 50 einer Kategorie auftaucht) rangieren können. Alle sieben Punktestände werden anschließend für jeden Demonstrator zusammengerechnet, und die höchsten 25 werden in die Liste der erfolgreichsten 25 Demonstratoren des Jahres aufgenommen. Wenn sich zwei Demonstratoren für den gleichen Platz qualifizieren, erhält der Demonstrator den höheren Platz, der den höheren persönlichen Nettoumsatz im Jahr erreicht hat.

4. Alle erfolgreichsten 25 Demonstratoren erhalten eine Anstecknadel zur Auszeichnung für ihre Leistung. Die erfolgreichsten drei dieser Demonstratoren erhalten zudem Folgendes:

DEMONSTRATOR DES JAHRES - TOP 3	
GELDPRÄMIE	
Platzierung	Summe
1	1.250 €
2	1.000 €
3	750 €

TABELLE 5-9

Prämien für besondere Meilensteine-

Beim Aufbau eines stabilen, erfolgreichen Stampin' Up!-Geschäfts werden Ihre Leistungen mit zahlreichen Prämien honoriert. Dazu gehören auch die Prämien aus unserem Meilenstein-Programm: Bei Stampin' Up! profitieren Sie nicht nur davon, sich ein erfolgreiches Geschäft von zuhause aus aufzubauen und dauerhafte Freundschaften schließen zu können, sondern werden auch noch zusätzlich belohnt, wenn Sie bestimmte Umsatz-Meilensteine in Ihrer Stampin' Up!-Karriere erreichen.

MEILENSTEIN-PRÄMIEN		
Stufe	persönliche Umsatzsumme im Laufe der Karriere	erhaltene Prämien
9	900,000€ +	rubinroter Talisman; 3.000 € Geldprämie
8	800,000€ +	rubinroter Talisman; 3.000 € Geldprämie
7	700,000€ +	rubinroter Talisman; 3.000 € Geldprämie
6	600,000€ +	rubinroter Talisman; 3.000 € Geldprämie
5	500,000€ +	500.000 Level Nadel; 3.000 € Geldprämie
4	400,000€ +	500.000 Level Nadel; 3.000 € Geldprämie
3	300,000€ +	500.000 Level Nadel; 3.000 € Geldprämie
2	200,000€ +	200.000 Level Nadel; 2.000 € Geldprämie
1	100,000€ +	100.000 Level Nadel; 1.000 € Geldprämie

TABELLE 5-10

Neben der Geldprämie, die im Folgemonat nach Erreichen des Meilensteins ausgezahlt wird, werden die Demonstratoren, die sich dafür qualifizieren zudem auf der Convention ausgezeichnet.

Prämienreise

Jedes Jahr lädt Stampin' Up! Demonstratoren, die sich entsprechend qualifizieren, auf eine spannende All-inclusive-Reise ein.

Diese Stampin' Up!-Prämienreise bedeutet Luxus pur, Unterhaltung, Spaß und — natürlich – Stempeln! Jeder Demonstrator kann sich für die Prämienreise qualifizieren, indem er eine der fünf Qualifikationsoptionen erfüllt. Vier der fünf Optionen kombinieren zwei Leistungsbereiche:

© 2011 STAMPIN' UP!

persönliche verprovisionierbare Verkäufe sowie persönliche Beförderungen und Beförderungen auf der ersten Ebene. Es gibt auch eine Option, die nur auf dem Umsatz beruht. Nähere Informationen über die Prämienreise finden Sie auf der Demonstrator-Webseite unter Events.

Der Anteil des verprovisionierbaren Umsatzes wird in jeder Option in Form von Punkten berechnet. Für die Optionen B bis E erhalten Sie Punkte in Verbindung mit erforderlichen Beförderungen. Sie verdienen einen Punkt für jeden Euro Ihrer persönlichen verprovisionierbaren Verkäufe.

Qualifikation für die Prämienreise

In Tabelle 5-11 sind die fünf Optionen zur Qualifikation für die Prämienreise dargestellt.

STAMPIN' UP!-PRÄMIENREISE					
QUALIFIKATIONSOPTIONEN					
Kriterien	Option A	Option B	Option C	Option D	Option E
Persönliche verprovisionierbare Verkäufe + Punkte aus speziellen Aktionen	40 000€	33 000€	27 000€	21 000€	15,000€
	UND	UND	UND	UND	UND
Jährliche persönliche Beförderungen und Beförderungen auf der ersten Ebene zu Bronze 2 oder Bronze 3	0	2	4	6	8
	UND	UND	UND	UND	UND
Jährliche persönliche Beförderungen und Beförderungen auf der ersten Ebene über Bronze 3	0	1	2	3	4

TABELLE 5-11

Allgemeine Steuerinformationen

Qualifizierung für die Prämienreise

Im Allgemeinen möchten wir Sie darauf hinweisen, dass Sie alle Ihre Umsätze, Ausgaben, Geldboni und sonstigen Verdienste ebenso wie die mit Prämien und Auszeichnungen verbundenen Werte bei Ihrer Einkommenssteuererklärung angeben müssen. Außerdem sind Sie eventuell auch zur Abgabe von Umsatzsteuererklärungen für alle oder bestimmte der im Vorhergehenden aufgeführten Angaben verpflichtet.

Für weitere Informationen zur Klärung Ihrer persönlichen Steuerfragen wenden Sie sich bitte an Ihren Steuerberater

Mehrwertsteueranpassung für umsatzsteuerlich registrierte Demonstratoren

Neue Demonstratoren müssen auf dem Antragsformular zum Demonstratorenvertrag angeben, ob sie umsatzsteuerlich registriert sind. Dies ist notwendig, um sicherzustellen, dass unser System alles korrekt berechnet. Umsatzsteuerlich registrierte Demonstratoren müssen uns deren jeweilige Steuernummer mitteilen.

Damit all unsere Demonstratoren (unabhängig davon, ob sie umsatzsteuerlich registriert sind oder nicht) von den vielfältigen Verdienstmöglichkeiten bei Stampin' Up! profitieren können, zahlen wir auf das sofortige Einkommen, den Mengenrabatt, die Teamprovisionen und den Titelbeschleuniger eine ‚Mehrwertsteueranpassung'. Diese muss bei Ihren Umsatzsteuer- bzw. sonstigen Steuererklärungen berücksichtigt und die Umsatzsteuer entsprechend an das zuständige Finanzamt abgeführt werden.

Sollten Sie weitere Fragen zu Ihren umsatzsteuerlichen oder allgemeinen steuerlichen Pflichten haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Steuerberater oder Buchhalter oder an Ihr zuständiges Finanzamt

Beispiel zur Berechnung des verprovisionierbaren Umsatzbetrags:

Produktumsatz insgesamt:	*119,00 €*
minus Mehrwertsteueranteil (= 19 %) (d. h. Produktumsatz geteilt durch 1,19):	*19,00 €*
Verprov. Umsatzbetrag als Basis für alle Einkommensberechnungen:	*100,00 €*

BERECHNUNG IHRES VERDIENSTS		
Beispiel zur Verdienstberechnung:	**nicht registriert**	**Ust.-registriert**
20 % sofortiges Einkommen* (berechnet auf 100,00 €):	20,00 €	20,00 €
ANPASSUNG auf das sofortige Einkommen (19 %)		3,80 €
4 % Mengenrabatt** (berechnet auf 100,00 €):	4,00 €	4,00 €
ANPASSUNG auf den Mengenrabatt (19 %)		0,76 €
Teamprovisionen & Titelbeschleuniger**/***	10,00 €	10,00 €
ANPASSUNG auf Teamprovision (19 %)		1,90 €
Gesamt	34,00 €	40,46 €
Netto-Anpassung zur Erfüllung Ihrer Umsatzsteuerpflichten	0,00 €	6,46 €
Ihr Nettoverdienst	**34,00 €**	**34,00 €**

* Gezahlt auf verprovisionierbare Bestellungen
** Berechnung erfolgt einmal im Monat
*** Wird basierend auf Ihrem persönlichen verprovisionierbaren Umsatz auf den verprovisionierbaren Umsatz Ihrer Downline berechnet

TABELLE 5-12

Auf Ihrem Weg

Wir hoffen, dass diese Informationen Ihnen dabei helfen, zu entscheiden, welchen Weg Sie von diesem Punkt aus nehmen möchten. Wenn Sie noch Fragen haben, ist Ihre Upline sicherlich gern für Sie da. Wie Sie in diesem Kapitel erfahren haben, hat Ihre Upline ja schließlich ein großes Interesse daran, für Ihren Erfolg zu sorgen. Stampin' Up! bietet Ihnen

© 2011 STAMPIN' UP!

zusätzlich jede Unterstützung, die Sie benötigen. Wenden Sie

sich also mit jeder Frage oder jedem Anliegen gern an den Demonstrator Support. Wir freuen uns, dass wir Sie auf Ihrem Weg zum Erreichen Ihrer Ziele begleiten dürfen. Die Geschäftsmöglichkeit mit Stampin' Up! ist spannend und voller Spaß und großartiger Perspektiven! Jetzt, da Sie den Karriereplan von Stampin' Up! kennen, können Sie Ihren Weg gehen — mit einem breiten Lächeln, ganz wie die Grinsekatze.

© 2011 STAMPIN' UP!

6

KAPITEL SECHS

Richtlinien und Verhaltensregeln

Stampin' Up! unterstützt den Demonstrator bei der Gründung eines eigenen nebenberuflichen Gewerbes, das seine persönlichen Zielvorstellungen widerspiegelt. Für die erfolgreiche Umsetzung — um sowohl mit dem Firmenwachstum Schritt zu halten als auch den Anforderungen der Demonstratoren gerecht zu werden — hat Stampin' Up! eine Reihe einheitlicher Richtlinien und Verhaltensregeln eingeführt, um alle Tätigkeiten leiten und regeln zu können. Zudem ist es wichtig, dass Stampin' Up! eine gesunde unternehmerische Grundlage hat und pflegt, um das Ansehen der Firma, der Produkte und der Marketing Methoden zu bewahren, die allesamt zu einer qualitativ hochwertigen sowie langjährigen Einsatzmöglichkeit für den unabhängigen Demonstrator beitragen.

Dieses Dokument beschreibt Richtlinien und Verhaltensregeln, die jeder verstehen und einhalten muss, um zu einer intakten, gesunden, effizienten und dauerhaften Beziehung zwischen Stampin' Up! und dem Demonstrator beizutragen.

Unternehmensgrundsätze müssen eingehalten werden, um Entgelte und Prämien zu erhalten. Es ist dem Demonstrator daher ausdrücklich verboten, zu versuchen, sich durch einen Verstoß gegen die von Stampin' Up! vorgegebenen Richtlinien Vorteile bei seinem persönlichen Verdienst, bei Mengenrabatten, bei Provisionen, bei Preisen und Prämien, bei der Anwerbung oder der Beförderung zu verschaffen. Ein solcher Verstoß kann sowohl den Verlust von Provisionen und Prämien wie auch die Beendigung der Tätigkeit als Demonstrator zur Folge haben.

Dieses Dokument kann nicht jede mögliche Situation regeln oder jede Frage beantworten. Falls der Demonstrator zu einer Richtlinie oder einem Programm Fragen haben sollte, steht ihm der Demonstrator Support für weitere Auskünfte zur Verfügung. Stampin' Up! behält sich dabei das Recht vor, jede Anfrage von Fall zu Fall individuell zu bearbeiten und zu entscheiden.

Die folgenden allgemeinen Richtlinien und Verhaltensregeln von Stampin' Up! sind Bestandteil des *Demonstratorhandbuches* und damit des Demonstratorvertrages. Stampin' Up! behält sich gemäß des Demonstratorvertrages das Recht vor, diese Reglungen von Zeit zu Zeit anzupassen.

Die Nichteinhaltung der vertraglichen Vereinbarungen einschließlich der hier aufgeführten Richtlinien und Verhaltensregeln kann eine außerordentlichen Kündigung des Demonstratorvertrages nach sich ziehen.

© 2008 STAMPIN' UP!

Unabhängige Stellung des Demonstrators

Demonstratoren sind selbständige Gewerbetreibende im Nebenberuf. Sie verkaufen die Produkte im eigenen Namen, aber auf Rechnung von Stampin' Up! als selbständige Kommissionsagenten gemäß §§ 383 — 406 Handelsgesetzbuch. Das bedeutet, dass sie nach außen gegenüber dem Kunden der einzige Vertragspartner und Verkäufer der Produkte sind. Im Innenverhältnis zwischen Stampin' Up! und dem Demonstrator steht der Verkaufserlös jedoch Stampin' Up! zu, und der Demonstrator erhält nur eine prozentuale Vergütung für den Verkauf. Die Vorschriften des Arbeitsrechts finden auf die Demonstratoren keine Anwendung. Die Demonstratoren sind als selbständige Gewerbetreibende insbesondere dafür verantwortlich:

- Ihr Gewerbe ordnungsgemäß anzumelden.
- Alle Abgaben und Steuern wie z.B. Einkommens- und Umsatzsteuer rechtzeitig abzuführen.
- Alle Geschäftskosten selbst zu tragen.
- Ihren Status hinsichtlich einer etwaigen Sozialversicherungspflicht zu klären.
- Die Kosten für Krankenversicherung, Pflegeversicherung und Unfallversicherung selbst zu tragen.

Steuern und behördliche Erlaubnisse

Als selbständiger Gewerbetreibender ist der Demonstrator alleine dafür verantwortlich, sämtliche aufgrund seiner Tätigkeit erforderlichen Steuererklärungen abzugeben und sämtliche erforderlichen Abgaben und Steuern rechtzeitig an die zuständige Finanzbehörde abzuführen. Stampin' Up! empfiehlt dem Demonstrator sich durch einen Steuerberater beraten zu lassen, der mit der steuerlichen Behandlung des Direktvertriebs vertraut ist.

Der Demonstrator hat über seine Tätigkeit ordentlich Buch zu führen und sämtliche Belege aufzubewahren. Stampin' Up! wird dem Demonstrator keine Formulare oder Unterlagen für seine Buchführung und/oder Steuererklärung zur Verfügung stellen.

Hilfsdemonstratoren des Demonstrators

Der Demonstrator ist berechtigt, bei der Ausübung seiner Tätigkeit auf seinen Ehegatten oder seinen gleichgeschlechtlichen Lebenspartner nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz als Erfüllungsgehilfen (sogenannter Hilfsdemonstrator) zurückzugreifen. Diese Personen werden nicht Vertragspartner von Stampin' Up!, weshalb ihnen keine eigenen Rechte oder vertraglichen Ansprüche gegen Stampin' Up! zustehen. Hilfsdemonstratoren können selbst nicht Demonstratoren von Stampin' Up! sein. Der Demonstrator ist dafür verantwortlich, dass sein Hilfsdemonstrator die vertraglichen Vereinbarungen zwischen dem Demonstrator und Stampin' Up! einhält und seine Tätigkeit ausschließlich im Einklang mit dem *Demonstratorenhandbuch* und den Verhaltensrichtlinien von Stampin' Up! wie auch den Verhaltensregeln des Weltverbandes für den Direktvertrieb, der World Federation of Direct Selling (www.wfds.org), erbringt.

Der Demonstrator hat Stampin' Up! den vollständigen Namen und die Adresse des Hilfsdemonstrators im Antragsformular anzugeben. Entscheidet sich der Demonstrator erst im nachhinein sich eines Hilfsdemonstrators

Vergütung, Auszeichnungen, Preise und Prämien

Vergütungen oder Anerkennungen im Zusammenhang mit der Verleihung von Preisen oder bestimmten Auszeichnungen durch Stampin' Up! einschließlich der Teilnahme an Prämien-Programmen (wie beispielsweise der jährlichen Auszeichnung für besondere Leistungen, Prämien-Reisen, Beförderungen oder sonstige unregelmäßige Anerkennungen) stehen dem Hilfsdemonstrator grundsätzlich nicht zu, diese kommen ausschließlich dem eigentlichen Demonstrator zu Gute.

Teilnahme an Events

Der Hilfsdemonstrator des Demonstrators kann an von Stampin' Up! gesponserten Events jederzeit teilnehmen, und zwar auch dann, wenn der Demonstrator selbst nicht teilnimmt. Der Hilfsdemonstrator wird dabei von Stampin' Up! wie der Demonstrator selbst behandelt. Er erhält insbesondere die gleichen Geschenke und hat die gleichen Privilegien wie der Demonstrator, hat aber auch alle Kosten für die Teilnahme an dem Event selbst zu tragen.

Bei Prämien-Events kann der Hilfsdemonstrator nur teilnehmen, wenn er von Stampin' Up! ausdrücklich eingeladen worden ist.

© 2008 STAMPIN' UP!

Tausch des Demonstrators mit dem Hilfsdemonstrator

Sollten der Demonstrator und sein Hilfsdemonstrator den Wunsch haben, ihre Positionen zu tauschen, so setzt dies einen von dem Demonstrator und dem Hilfsdemonstrator unterzeichneten Antrag an Stampin' Up! voraus, der von Stampin' Up! angenommen werden muss. Ein solcher Tausch ist grundsätzlich nur zum Ende eines Kalenderjahres möglich. Der von beiden unterzeichnete Antrag muss bis spätestens zum 01. Dezember des jeweiligen Jahres bei Stampin' Up! eingegangen sein. Ein Anspruch des Demonstrators und seines Hilfsdemonstrators auf Zustimmung zu einem solchen Tausch durch Stampin' Up! besteht nicht.

Nutzung des Vertriebsnetzes

Die Vertriebsstruktur von Stampin' Up! ist in Linien aufgebaut. Es gibt für diese Linien eine sogenannte Vertriebsnetz-Liste mit den Demonstratoren, die der Demonstrator selbst geworben hat sowie den weiteren Demonstratoren, die wiederum die von ihm geworbenen Demonstratoren geworben haben, bis zu einer Ebene von maximal 5 Stufen. Die Vertriebsstruktur mit der Liste der Vertriebsnetz- Demonstratoren ist jeweils Eigentum von Stampin' Up! und als Betriebs- und Geschäftsgeheimnis von Stampin' Up! von dem Demonstrator vertraulich zu behandeln.

Der Demonstrator darf die Liste mit den Vertriebsnetz-Demonstratoren ausschließlich für Vertragszwecke einschließlich der Durchführung von Schulungsmaßnahmen verwenden. Dem Demonstrator ist es ausdrücklich untersagt, die Liste mit seinen Vertriebsnetz Demonstratoren für andere als die mit seiner Tätigkeit als Demonstrator verbundenen Zwecke zu benutzen. Insbesondere darf der Demonstrator die Workshops und andere Werbe- und Verkaufsevents sowie die Vertriebslinien (Upline und Vertriebsnetz) von Stampin' Up! nicht zum Direktvertrieb anderer Produkte nutzen. Der Demonstrator darf daher den Namen, das Ansehen und die Vertriebslinien von Stampin' Up! nicht in Zusammenhang mit oder zur Unterstützung von Events oder Aktivitäten außerhalb des Demonstratorvertrages verwenden, es sei denn, von Stampin' Up! hat vorher schriftlich seine Einwilligung erteilt. Insbesondere darf er keine Tätigkeiten entfalten, die mit der Tätigkeit von Stampin' Up! in Konkurrenz stehen.

Stampin' Up! wird monatlich eine Auflistung der Verkaufsaktivitäten aller Demonstratoren auf der Demonstrator-Website veröffentlichen. Diese Informationen dienen nur der Bestätigung von provisionspflichtigen Verkäufen und dürfen von dem Demonstrator nicht zu anderen Zwecken genutzt werden. Insbesondere ist es dem Demonstrator untersagt mit Kunden anderer Demonstratoren in Kontakt zu treten oder diese abzuwerben und/oder sich in anderer Weise unredlich gegenüber anderen Demonstratoren zu verhalten.

Wettbewerbs- und Abwerbeverbot

Der Demonstrator hat insbesondere das in seinem Demonstratorvertrag vereinbarte Wettbewerbs- und Abwerbeverbot zu beachten. Dem Demonstrator ist es nach Maßgabe der vertraglichen Regelungen nicht gestattet, während der Vertragslaufzeit Konkurrenzprodukte von Stampin' Up! zu vertreiben oder sich an einem Konkurrenzunternehmen zu beteiligen oder für ein solches als Angestellter oder Selbständiger tätig zu sein. Gleiches gilt für den Ehegatten oder den gleichgeschlechtlichen Lebenspartner nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz.

Das Wettbewerbsverbot umfasst folgende Bereiche:

a. die kommerzielle Herstellung von graphischen, veranschaulichenden oder dekorativen Bildern jeder Art, unabhängig vom für solche Bilder verwendeten Übertragungsmedium, in der Branche als „Einklebebuch" bekannt;

b. graphische Kunst oder veranschaulichende und dekorative Stempelelemente (Gummi oder anderes Material), die ein Bild oder eine Reihe von Bildern schaffen, wenn sie auf Material wie Papier oder Stoff aufgebracht werden;

c. der Verkauf oder der Vertrieb von Produkten, die im Zusammenhang mit den unter (a) und (b) genannten Aktivitäten stehen, im Rahmen eines Multilevelmarketings, das im Folgenden definiert wird; und

d. der direkte Verkauf fertiger oder unfertiger Produkte (wie oben unter (a) und (b) definiert) an Einzelhändler oder durch Groß- oder andere Zwischenhändler (wie unten definiert) oder an Verbraucher durch Kataloge, Internet oder direkten Kontakt.

Multilevelmarketing bedeutet Marketing im Bereich verschiedener Ebenen, wie Direktverkäufe oder Netzwerkmarketing, bei dem ein Produkt oder eine Dienstleistung an einen Mitwirkenden geliefert wird, der einen Vorteil für das Verteilen des Produktes oder der Dienstleistung an einen weiteren Mitwirkenden erhält, wobei auch dieser wieder eine Vergütung für die Weiterleitung des Produktes oder der Dienstleistung ein einen weiteren Mitwirkenden der Vertriebsstruktur erhält.

© 2008 STAMPIN' UP!

Einzelhändler und Großhändler oder andere Zwischenhändler sind feste kommerzielle Verkaufseinrichtungen, die sich in für solche Einrichtungen ausgewiesenen Gebieten befinden. Folgende Geschäftsbetriebe sollen jedoch nicht dazugehören:

a. Geschäftsbetriebe, die in den Räumen des Erst- oder Zweitwohnsitzes eingerichtet sind;

b. Geschäftsbetriebe, die nicht während des ganzen Jahres zu den üblichen Geschäftszeiten geöffnet sind;

c. Geschäftsbetriebe, die Produkte auf saisonbedingten oder vorübergehenden Ausstellungen wie Wochenendmärkten, Flohmärkten, Kunstboutiquen oder ähnlichen Events verkaufen.

Im Rahmen seines Auftritts nach außen darf der Demonstrator ferner nicht andere Firmen in Verbindung mit Stampin' Up! nennen, wie beispielsweise auf Briefbögen, Visitenkarten oder bei der Versendung von E-Mails. Insoweit wird auch nochmals auf die Ausführungen unter dem Absatz „Nutzung der Vertriebstruktur" verwiesen.

Verkauf oder Übertragung der Geschäftstätigkeit als Demonstrator

Der Demonstrator hat seine Leistung grundsätzlich persönlich zu erbringen. Es ist dem Demonstrator daher nicht möglich, seine vertragliche Stellung als selbständiger Demonstrator von Stampin' Up! an einen Dritten entgeltlich oder unentgeltlich zu übertragen oder zu vererben. Ausgenommen hiervon ist lediglich die oben bereits dargestellte Möglichkeit eines Tausches mit seinem Hilfsdemonstrator.

Mindestumsatz

Um sein Geschäft aufrecht zu erhalten ist der Demonstrator verpflichtet, während des Zeitraumes eines Kalendervierteljahres mit den Produkten von Stampin' Up! einen Mindestumsatz zu erwirtschaften. Für eine erfolgreiche Tätigkeit als Demonstrator ist es erforderlich, monatliche Verkaufsevents durchzuführen und die Kunden regelmäßig zu betreuen. Ungeachtet dessen trägt der lediglich auf das Kalendervierteljahr bezogene Mindestumsatz des Demonstrators dem Umstand Rechnung, dass dieser lediglich im Nebenberuf tätig ist und somit seine Zeit auch für andere Aktivitäten flexibel einteilen kann.

Erreichen des Mindestumsatzes

Um den Mindestumsatz zu erreichen, muss der Demonstrator einen vierteljährlichen Nettoumsatz in Höhe von € 350,00 durch eigene Warenverkäufe an Kunden erwirtschaften. Die Bestellung von Vorführprodukten wie dem Starter Set sowie Zubehör und Arbeitsmaterialien durch den Demonstrator oder sonstige nicht verprovisionierte Waren werden hierbei nicht eingerechnet. Gleiches gilt für eventuelle Versand- und Verpackungskosten.

Der Mindestumsatz des Demonstrators kann sowohl durch eine einzige Bestellung in Höhe des Mindestumsatzes wie auch durch eine Vielzahl von kleineren Bestellungen in einem, zwei oder drei Monaten, die insgesamt dem Betrag des Mindestumsatzes entsprechen, erwirtschaftet werden

Fristen

Um die Fristen für den Mindestumsatz einzuhalten, muss der Demonstrator alle Bestellungen von Kunden vor Ende des jeweiligen Kalendervierteljahres bei Stampin' Up! eingereicht haben. Das Kalendervierteljahr beginnt jeweils mit dem ersten Tag des ersten Monats und es endet am letzten Tag des dritten Monats des jeweiligen Kalendervierteljahres (Januar bis März, April bis Juni, Juli bis September, Oktober bis Dezember).

Der Demonstrator muss den Mindestumsatz erstmals in dem ersten vollen Kalendervierteljahr seiner Tätigkeit erbringen. Der Demonstrator ist nicht verpflichtet, in dem anteiligen Kalendervierteljahr, in dem sein Vertrag mit Stampin' Up! beginnt, den Mindestumsatz zu erreichen. Alle Umsätze, die der Demonstrator in dem anteiligen ersten Kalendervierteljahr nach Beginn seiner Tätigkeit erwirtschaftet, werden automatisch als Mindestumsätze für das folgende erste volle Kalendervierteljahr gewertet.

Falls der Demonstrator in der Folgezeit in einem Kalendervierteljahr einen höheren als den Mindestumsatz erreicht, wird die Differenz zwischen dem Mindestumsatz und dem tatsächlichen Umsatz bei der Berechnung des Mindestumsatzes für das folgende Kalendervierteljahr nicht miteinbezogen.

Unterschreitung des Mindestumsatzes

Für den Fall, dass der Demonstrator den Mindestumsatz in Höhe von netto € 350,00 in einem Kalendervierteljahr nicht erreicht, hat er die Möglichkeit, die Differenz zwischen seinem tatsächlichen Umsatz und dem Mindestumsatz im nächsten folgenden Kalendermonat auszugleichen. Er muss in diesem folgenden Kalendermonat allerdings zusätzlich zu der auszugleichenden Differenz noch einen weiteren Umsatz in

© 2008 STAMPIN' UP!

Höhe von mindestens netto € 150,00 erwirtschaften. Gelingt ihm dies nicht, ist Stampin' Up! berechtigt, den Vertrag mit dem Demonstrator fristlos zu kündigen.

Beispiel für eine Unterschreitung des Mindestumsatzes:

Der Demonstrator erwirtschaftet einen Nettoumsatz in Höhe von € 250,00 in dem letzten Quartal. Er liegt damit netto € 100,00 unter dem vertraglich von ihm zu erwirtschaftenden Mindestumsatz. Der Demonstrator muss daher in dem ersten Monat des folgenden Quartals die Differenz in Höhe € 100,00 (€ 350,00 — € 250,00 = € 100,00) plus einen zusätzlichen Nettoumsatz in Höhe von € 150,00 und damit insgesamt einen Nettoumsatz in Höhe von € 250,00 erwirtschaften, um den Mindestumsatz nachträglich doch noch zu erreichen.

Verkaufsgebiet

Das Verkaufsgebiet des Demonstrators ist die Bundesrepublik Deutschland. Dies bedeutet, dass der Demonstrator nicht befugt ist, Kunden außerhalb dieses Verkaufsgebietes zu werben. Der Demonstrator ist lediglich berechtigt, Produkte an Kunden zu veräußern, die ihren Wohnsitz außerhalb des Verkaufsgebietes haben, wenn diese ohne sein zutun an einem Verkaufsevent innerhalb des Verkaufsgebietes teilnehmen.

Wiedereingliederung des Demonstrators

Demonstratoren, die bereits in der Vergangenheit als Demonstrator für die Gesellschaft tätig waren, werden im Falle des Abschlusses eines neuen Demonstratorvertrages an gleicher Stelle wieder in die Vertriebsstruktur der Gesellschaft eingegliedert, wenn der Beendigungszeitpunkt des Altvertrages zum Zeitpunkt der Antragstellung noch keine vollen 6 Monate zurückliegt und die entsprechende Upline des Demonstrators noch vorhanden ist. Gleiches gilt für vormalige Hilfsdemonstratoren, die ihre Tätigkeit nunmehr an Stelle des ursprünglichen Demonstrators mit dessen Einverständnis ausüben möchten. Ist die vormalige Upline des Demonstrators nicht mehr vorhanden, hat der Demonstrator die freie Wahl, sich unter jedem anderen Demonstrator in einer anderen Vertriebslinie einzuordnen.

Liegt der Beendigungszeitpunkt des Altvertrages hingegen schon mindestens 6 volle Monate zurück, werden der Demonstrator oder der Hilfsdemonstrator neu in die Vertriebsstruktur eingegliedert. Der Demonstrator hat auch in diesem Fall die freie Wahl, sich unter jedem Demonstrator in einer anderen Vertriebslinie einzuordnen. Er gilt dann als von diesem neu angeworbener Demonstrator. Der wieder eingegliederte Demonstrator wird im Verhältnis zu seiner neuen Upline in die erste Vertriebslinie eingestuft. Wenn der wieder eingegliederte Demonstrator zum Senior Associate befördert wird, erhält er hierfür die üblicherweise von Stampin' Up! gewährten Vergünstigungen für die Beförderung dann nicht, wenn er diesen Status bereits während seiner früheren Tätigkeit einmal inne hatte. Bei Beförderungen zu einem Supervisor oder darüber hinaus erhält auch der wieder eingegliederte Demonstrator die üblichen Vergünstigungen. Die vormalige Upline des wieder eingegliederten Demonstrators wird diesem nicht mehr zugeteilt. Der Demonstrator erhält eine neue Demonstratornummer und auch seine bisherigen Umsätze wie auch die Umsätze seines bisherigen Vertriebsnetzes werden dem Demonstrator nicht mehr zugerechnet.

Weitergehende Ansprüche aus dem beendeten Altvertrag stehen dem Demonstrator oder dem Hilfsdemonstrator im Übrigen bei Abschluss des neuen Vertrages nicht zu.

Widerrufs- und Rückgaberecht

Der Kunde hat als Verbraucher das gesetzlich nicht einschränkbare Recht, seine Vertragserklärung und damit seine Bestellung gegenüber dem Demonstrator innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen zu widerrufen. Der Widerruf kann entweder durch Brief, Fax oder E-Mail erklärt werden oder aber auch durch die bloße Rücksendung der Ware. Der Widerruf wird von dem Kunden gegenüber dem Demonstrator als Verkäufer erklärt. Es ist gesetzlich vorgeschrieben, dass der Demonstrator den Kunden auf dieses Widerrufsrecht ausdrücklich hinweisen muss. Aus diesem Grund sehen alle von dem Demonstrator zu verwendenden Auftragsformulare auf der Rückseite ein Widerrufsrecht vor. Auf der Vorderseite des Auftragsformulars wird auf dieses Widerrufsrecht zudem nochmals ausdrücklich hingewiesen. Der Widerruf ist dann rechtzeitig erklärt, wenn der Kunde seine Erklärung oder aber die Ware innerhalb der Frist von zwei Wochen absendet.

Im Falle des Widerrufs muss der Demonstrator den Kaufpreis an den Kunden zurückerstatten, falls dieser den Kaufpreis bereits bezahlt hat. Ist der Kaufpreis bereits an Stampin' Up! weitergeleitet worden, so wird Stampin' Up! diesen Kaufpreis zur Weiterleitung an den Demonstrator zurückzahlen, abzüglich der vom Demonstrator bereits einbehaltenden Provisionen in Höhe von 20%. Der Kunde ist ebenfalls verpflichtet, die Ware wieder an den Demonstrator

© 2008 STAMPIN' UP!

zurückzugeben, und der Demonstrator ist verpflichtet, seinerseits die Ware an Stampin' Up! zurückzugeben.

Bei Rückgabe der Ware ist der Demonstrator verpflichtet zu prüfen, ob die Ware Beschädigungen aufweist. Der Kunde muss ggf. Wertersatz leisten, wenn er die Ware bereits in Gebrauch genommen hat und deren Wert dadurch beeinträchtigt ist. Dies gilt dann nicht, wenn der Kunde die Ware nur geprüft hat, wie er es beispielsweise bei einem Kauf in einem Ladengeschäft getan hätte.

Der Kunde hat ferner das Recht, die Ware auf Kosten des Stampin' Up Demonstrators als Verkäufer zurückzusenden. Gegebenfalls muss der Demonstrator die Ware auch bei dem Kunden abholen. Nach der gesetzlichen Vorschrift darf der Kunde als Verbraucher nicht mit Kosten für die Rückgabe der Ware belastet werden.

Der Demonstrator ist verpflichtet, die vom Kunden zurückgegebene Ware binnen 14 Tagen nach Eingang des Widerrufs an Stampin' Up! zurückzusenden. Kommt er dieser Verpflichtung nicht nach, ist Stampin' Up! berechtigt, dem Demonstrator den Kaufpreis in Rechnung zu stellen, es sei denn, der Demonstrator hat die unterbliebene Rücksendung der Ware nicht zu vertreten.

Sollte der Demonstrator für seinen persönlichen Gebrauch ebenfalls Katalogwaren bei Stampin' Up! bestellen, so steht ihm, wie jedem anderen Kunden auch, das Widerrufs- und Rückgaberecht zu.

Zubehör und Arbeitsmaterialien

Hat der Demonstrator bei Stampin' Up! Zubehör und Arbeitsmaterialien für die Durchführung seines Vertrages bestellt, so steht im hinsichtlich dieser Produkte kein Widerrufs- oder Rückgaberecht zu. In diesem Fall hat der Demonstrator die Produkte nicht als Verbraucher für den privaten Zweck erworben, sondern als Demonstrator und damit als selbständiger Gewerbetreibender für die Durchführung dieses Vertrages.

Widerrufs- und Rückgaberecht bei Kauf eines Starter Sets

Die Tätigkeit als Demonstrator für Stampin' Up! ist eine hoch interessante und spannende Tätigkeit für all diejenigen, die ein Interesse am gemeinsamen Stempeln mit anderen haben. Falls der Demonstrator allerdings wiedererwartend feststellen sollte, dass diese Geschäftsidee für ihn persönlich nicht die richtige Entscheidung war, hat er, wie jeder andere Verbraucher auch das Recht, das von Stampin' Up! erworbene Starter Set binnen 14 Tagen nach Unterzeichnung des Bestellformulars zurückzugeben bzw. seine Bestellung zu widerrufen. Hier gelten die gleichen Voraussetzungen wie bei einem Widerruf bzw. einer Rückgabe durch einen Kunden wie oben ausgeführt.

Dies bedeutet, Stampin' Up! wird dem Demonstrator den bezahlten Kaufpreis für das Starter Set zurückzahlen und der Demonstrator ist im Gegenzug dazu verpflichtet, das Starter Set an Stampin' Up! zurückzugeben.

Sollte ein von dem Demonstrator geworbener weiterer Demonstrator sich zum Widerruf seiner Bestellung bzw. der Rückgabe des Starter Sets entscheiden, so hat der Demonstrator denjenigen an den Demonstrator Support zu verweisen und diesen unverzüglich zu informieren

Rücknahme von Waren des Demonstrators

Stampin' Up! wird nach Beendigung des Vertrages mit dem Demonstrator solche Waren zurückerwerben, die der Demonstrator zum Zwecke der Durchführung des Vertrages selbst erworben hat und die sich noch in einem einwandfreien Zustand befinden. Hat das Vertragsverhältnis zum Zeitpunkt der Beendigung des Demonstratorvertrages länger als 6 Monate gedauert, kann Stampin' Up! eine Bearbeitungsgebühr für den Rückkauf der Produkte in Höhe von 10% des Verkaufspreises verlangen.

Gesetzliche Gewährleistung

Der Kunde hat gegenüber dem Demonstrator einen Anspruch auf Lieferung einer mangelfreien Ware. Sollte eine Ware mangelhaft sein, so ist der Demonstrator gesetzlich verpflichtet, eine sogenannte Nacherfüllung zu leisten. Die Nacherfüllung kann durch Nachbesserung und damit Reparatur der Ware oder aber durch Ersatzlieferung und damit Lieferung einer neuen Ware erfolgen. Grundsätzlich hat der Kunde das Recht, die Art der Nacherfüllung selbst zu wählen. Der Demonstrator ist allerdings berechtigt, die Art der gewählten Nacherfüllung dann zu verweigern, wenn sie nur mit unverhältnismäßigen Kosten möglich ist und eine andere Art der Nacherfüllung ohne erhebliche Nachteile für den Demonstrator ist. Im Regelfall sollte dem Kunden daher eine neue Ware geliefert werden.

Falls die Nacherfüllung fehl schlägt, und die Ware weiterhin mangelhaft sein sollte, hat der Kunde grundsätzlich die Wahl, ob er eine Herabsetzung des Kaufpreises und damit eine Minderung begehrt, oder ob er den Vertrag rückgängig macht. In letzterem Fall ist dem Kunden der Kaufpreis zurückzuerstatten und die Ware ist zurückzunehmen. Zudem hat der Kunde einen Anspruch Ersatz des ihm entstandenen Schadens.

© 2008 STAMPIN' UP!

Die Mängelansprüche des Kunden verjähren nach der gesetzlichen Regelung in 2 Jahren. Tritt der vom Kunden reklamierte Mangel innerhalb von 6 Monaten nach Übergabe der Ware auf, so wird gesetzlich vermutet, dass die Ware bereits bei der Übergabe mangelhaft war. Tritt der Mangel erst nach Ablauf von 6 Monaten auf, so trägt der Kunde die Beweislast dafür, dass das Produkt bei Übergabe bereits mit dem Mangel behaftet war.

Der Demonstrator hat sich im Falle der Reklamation durch einen Kunden unverzüglich mit Stampin' Up! in Verbindung zu setzen und das Produkt dort zur Prüfung einzureichen. Stampin' Up! wird dann entscheiden, ob die Mängelansprüche des Kunden begründet oder unbegründet sind. Falls Stampin' Up! zu der Einschätzung gelangt, dass dem Kunden kein Mangelanspruch zusteht, ist der Demonstrator verpflichtet, den Anspruch gegenüber dem Kunden zurückzuweisen und sich gegebenenfalls rechtlich dagegen zu verteidigen. Die diesbezüglich entstehenden Kosten werden von Stampin' Up! für den Fall getragen, dass der Kunde seine Reklamation erfolgreich durchsetzt.

Sollte sich allerdings herausstellen, dass der Demonstrator den Mangel selbst verursacht hat, beispielsweise weil er das Produkt beschädigt oder gegenüber dem Kunden unzutreffende Angaben gemacht hat, so hat er die entsprechenden Kosten der Rechtsverteidigung selbst zu tragen und gegebenenfalls an Stampin' Up! rückzuerstatten.

Im Falle der Rückabwicklung eines Kaufvertrages mit dem Kunden sind sowohl Stampin' Up! wie auch der Demonstrator verpflichtet, die wechselseitig empfangenen Leistungen unverzüglich an die andere Partei zurückzuerstatten.

Der Kunde hat bei Stampin' Up! ferner unabhängig von etwaigen Mängelansprüchen und unabhängig auch von dem ihm gesetzlich zustehenden Widerrufs- und Rückgaberecht grundsätzlich die Möglichkeit, jedes Produkt innerhalb von 90 Tagen ab Lieferung gegen eine andere Ware umzutauschen. Eine Erstattung des Kaufpreises an den Kunden darf in diesen Fällen nicht erfolgen. Der Kunde ist lediglich berechtigt, die Ware gegen eine andere Ware, die im aktuellen Katalog von Stampin' Up! noch aufgeführt sein muss, umzutauschen. Zusammengesetzte Stempel sind allerdings vom Umtausch ausgeschlossen.

Bei einem solchen Umtausch hat der Kunde die Verpackungs- und Versandkosten für die Rückgabe der umzutauschenden Ware selbst zu tragen, nicht aber die Kosten für die Lieferung der neuen Ware. Die vom Kunden zu tragenden Verpackungs- und Versandkosten sind vorab von dem Demonstrator beim Kunden einzuziehen.

Ein ordnungsgemäßer Umtausch setzt ferner voraus, dass der Kunde das für diesen Zweck erstellte Umtauschformular verwendet, dieses vollständig ausfüllt und die entsprechende Bestellnummer der umzutauschenden Ware und/oder deren Packzettelnummer angibt. Der Demonstrator soll dem Kunden in diesem Fall das Formular zur Verfügung stellen. Falls der Kunde sich für eine teurere Ware entscheidet, muss er zunächst den Differenzbetrag an den Demonstrator bezahlen. Falls die neue Ware billiger als die alte sein sollte, ist eine Auszahlung des Differenzbetrages an den Kunden ausgeschlossen; dieser verbleibt dann bei Stampin' Up!.

Auch der Demonstrator hat das Recht, von ihm selbst gekaufte Ware entsprechend umzutauschen. Ausgeschlossen sind aber auch hier der Umtausch von Produkten des Starter Sets wie auch Zubehör und Arbeitsmittel, die der Demonstrator als Vorführprodukte erworben hat, und die nicht dem persönlichen Gebrauch des Demonstrators dienen.

Sollten sich Kunden direkt an Stampin' Up! wenden, wird diese den Kunden zurück an den Demonstrator verweisen, der die Produkte verkauft hat. Als Vertragspartner des Kunden muss der Demonstrator sowohl die Gewährleistungsansprüche des Kunden wie auch dessen Umtauschrecht bearbeiten, selbst wenn der Demonstratorvertrag mit Stampin' Up! zu diesem Zeitpunkt bereits beendet sein sollte.

Rückgabe von Waren durch Kunden

Für den Fall, dass gemäß den vorstehenden Bedingungen eine Reparatur oder ein Austausch der vom Kunden reklamierten Ware erforderlich sein sollte, wird Stampin' Up! sich bemühen, die defekte Ware unverzüglich entweder zu reparieren oder durch eine neue einwandfreie Ware zu ersetzen. Um Stampin' Up! hierbei zu unterstützen, soll der Demonstrator sich unverzüglich mit Stampin' Up! in Verbindung setzen, um die Prüfung der Kundenansprüche und eine eventuelle Nacherfüllung des Kunden in die Wege zu leiten.

Rückgabepolitik

Außer in den oben vorstehend beschriebenen vertraglichen oder gesetzlichen Fällen wird Stampin' Up! keine Produkte zurücknehmen, die bereits an den Demonstrator oder den Kunden ausgeliefert worden sind.

© 2008 STAMPIN' UP!

Zahlungsverkehr durch Kreditkarten oder Einzugsermächtigungsverfahren

Kreditkartenzahlungen durch den Demonstrator

Der Demonstrator kann Stampin' Up! grundsätzlich mit einer Kreditkarte bezahlen, wobei der Demonstrators entweder seine eigene Kreditkarte oder auch die Kreditkarte eines Dritten verwenden kann, das Einverständnis des jeweiligen Kreditkarteninhabers vorausgesetzt.

Bei der Bestellung des Starter Sets ist der Demonstrator verpflichtet, den Kaufpreis durch Banküberweisung oder mit seiner Kreditkarte vorab an Stampin' Up! zu bezahlen.

Kreditkartenzahlungen durch Kunden

Der Demonstrator ist als selbständiger Gewerbetreibender und Verkäufer der Produkte verpflichtet, die Zahlungen des Kunden als seinem Vertragspartner einzuziehen.

Zu diesem Zweck kann sich der Demonstrator dafür entscheiden, auch Kreditkarten als Zahlungsmittel zu akzeptieren, obwohl die Akzeptanz von Kreditkarten zu einer geringeren Provision aufgrund des Abzuges der dem Kreditkartenunternehmen zustehenden Gebühren führt. Trotzdem kann die Einräumung der Zahlungsmöglichkeit durch Kreditkarten den Umsatz insgesamt erhöhen. Falls der Demonstrator den Wunsch hat, seinen Kunden Kreditkarten als Zahlungsmittel anzubieten, muss er sich selbst mit den entsprechenden Kreditkartenunternehmen in Verbindung setzen, um die technischen und vertraglichen Voraussetzungen für die Akzeptanz der Kreditkarte zu schaffen.

Stampin' Up! weist nochmals ausdrücklich darauf hin, dass die Möglichkeit der Akzeptanz von Kreditkarten zu weiteren Kosten und damit insgesamt zu einer Vergütungsminderung des Demonstrators führt.

Stampin' Up! wird dem Demonstrator diese Kosten auch nicht ersetzen und den Demonstrator auch hinsichtlich der genauen Voraussetzungen für die Akzeptanz von Kreditkarten wie auch später beim Auftritt eventueller Probleme bei Kreditkartenzahlungen nicht beraten. All diese Dinge muss der Demonstrator mit den entsprechenden Kreditkartenunternehmen alleine verhandeln.

Einzugsermächtigung

Eine weitere und einfache Möglichkeit des Zahlungsverkehr ist das Einzugsermächtigungsverfahren, sowohl bei Zahlungen des Demonstrators an Stampin' Up! wie auch bei Zahlungen des Kunden an den Demonstrator.

Zahlungsprofil

Der einfachste Weg Zahlungen an Stampin' Up! zu leisten ist die Erteilung einer Einzugsermächtigung oder die Angabe einer Kreditkarte. Um die Sicherheit bei diesen Zahlungsmöglichkeiten zu gewährleisten muss der Demonstrator zunächst ein Zahlungsprofil bei Stampin' Up! anlegen. Dieses Profil kann ausschließlich auf der Stampin' Up! Website unter Verwendung des persönlichen Stampin' Up! Zugangscodes und des persönlichen Kennwortes angelegt werden. Stampin' Up! wird nur einem beschränkten Personenkreis aus der Buchhaltung Zugang zu den Kontoinformationen des Demonstrators gewähren. Trotzdem möchte Stampin' Up! den Demonstrator ausdrücklich darauf hinweisen, dass die Daten für die persönliche Zugangsberechtigung immer unter Verschluss und geheim zu halten sind und keiner dritten Person zur Verfügung gestellt werden sollen. Zudem sollte das Kennwort von Zeit zu Zeit geändert werden.

Um das Zahlungsprofil des Demonstrators einzurichten, sind folgende Angaben notwendig:

Die Bank, die Bankleitzahl und die Kontonummer des Demonstrators.

und/oder

der Name des Kreditkartenunternehmens, die vollständige Kreditkartennummer, die Sicherheitsnummer sowie das Gültigkeitsdatum der Kreditkarte.

Teilnahme am Einzugsermächtigungsverfahren

Die Teilnahme am Einzugsermächtigungsverfahren ermöglicht es dem Demonstrator unter bloßer Verwendung seiner Bankverbindung Zahlungen zu leisten. Der Demonstrator kann zwei Bankverbindungen in seinem Profil anlegen, die er bei Bestellungen und Zahlungen sowohl online wie auch über Telefon verwenden kann. Das Geld wird im Regelfall am nächsten Tag nach Eingang der Bestellung vom Konto des Demonstrators eingezogen.

Kreditkartenzahlungen

Die Verwendung von Kreditkarten ermöglicht eine weitere Zahlungsmöglichkeit. Der Demonstrator kann die Daten von drei verschiedenen Kreditkarten in seinem persönlichen Zahlungsprofil hinterlegen. Zudem kann er bei der Bestellung noch eine weitere Kreditkarte angeben, wenn er die Zahlung ausnahmsweise nicht über eine der drei bereits gespeicherten Kreditkarten durchführen möchte.

© 2008 STAMPIN' UP!

Sicherheit

Das Zahlungsprofil wird von Stampin' Up! vertraulich behandelt und es kann nur von ausgewählten Personen von Stampin' Up! wie auch dem Demonstrator selbst eingesehen werden. Sowohl die Bankverbindung wie auch die Kreditkartennummer werden im online-Betrieb grundsätzlich nicht vollständig sondern nur teilweise angezeigt, um die Sicherheit zu gewährleisten. Es werden nur so viele Daten angezeigt wie erforderlich, um eine einwandfreie Identifizierung des Demonstrators zu ermöglichen.

Marken- und Urheberrechtsrichtlinie

Die Demonstratoren profitieren von dem Schutz der Rechte geistigen Eigentums von Stampin' Up! Die Ausschließlichkeit dieser Rechte ist wichtig für den Verkauf der Stampin' Up! Produkte. Deswegen bemüht sich Stampin' Up!, diesen rechtlichen Vorteil im Interesse aller Demonstratoren zu schützen.

Die Rechte geistigen Eigentums von Stampin' Up! bestehen an den folgenden Gegenständen, welche urheberrechtlich, patentrechtlich oder markenrechtlich geschützt sind:

- Stampin' Up!'s Motive, die als Stempel, Stempelsets oder als vorgestempelte Bilder verkauft werden.
- Stampin' Up!'s Logo und andere Wörter, Bezeichnungen und Slogans, die von Stampin' Up! zur Vermarktung von Produkten entwickelt werden.
- Jegliche Vorrichtungen und Verfahren, einschließlich Zubehör, die von Stampin' Up! entwickelt und verkauft werden.
- Die Vertriebsstruktur der „Vertriebsnetz"- und „Upline"-Demonstratoren, die von Stampin' Up! für den Verkauf der Produkte und zur Erzielung einer angemessenen Vergütung für die einzelnen Demonstratoren erstellt worden ist.

Niemand darf die Bezeichnung Stampin' Up! für das Betreiben und Bewerben eines Geschäfts oder zum Verkauf von anderen Produkten als solchen von Stampin' Up! benutzen, bzw. sich bei derartigen Tätigkeiten auf den Namen „Stampin' Up!" berufen.

Definitionen

Zunächst zum besseren Verständnis der untenstehenden Marken- und Urheberrechts-Richtlinie eine kurze Erläuterung von maßgeblichen Begriffen:

- Urheberrecht ist das ausschließliche Recht an künstlerisch-kreativen Leistungen, primär Werken der Literatur, Wissenschaft und Kunst.
- Marken sind insbesondere unterscheidungskräftige Wörter, Abbildungen, Logos, Slogans usw., die dazu dienen, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von denjenigen anderer Unternehmen zu unterscheiden.
- Muster ist ein Gegenstand, der eine oder mehrere Stampin' Up Abbildungen enthält, wie beispielsweise eine Karte, die Seite eines Albums oder eine dreidimensionale Darstellung.
- Die mechanische Wiedergabe einer Abbildung oder eines Musters schließt jegliche Wiedergabemethode ein – mit Ausnahme des Stempelns per Hand.

Stampin' Up!-Logos



Die Demonstratoren können im Internet auf der Demonatrator-Website Seiten mit unterschiedlich großen Stampin' Up!-Logos abrufen und ausdrucken. Sie können diese Logos ausschneiden und bei kleineren Werbeaktionen bzw. mit Zustimmung von Stampin' Up! auch bei größeren Werbaktionen verwenden (zur Erläuterung der zustimmungsbedürftigen Werbeaktionen siehe den nachfolgenden Abschnitt zum Thema Werbemaßnahmen).

Demonstratoren dürfen das Logo auf elektronischem Weg bzw. mit Hilfe eines Kopiergeräts scannen und kopieren, wobei das Logo auch vergrößert oder verkleinert werden darf, solange die Proportionen exakt gleich bleiben. Dabei ist zu beachten, dass ausschließlich das rechteckige Stampin' Up!-Logo mit dem Symbol ® (eingetragene Marke) verwendet werden darf.

© 2008 STAMPIN' UP!

Bei Benutzung des Stampin' Up!-Logos ist sicherzustellen, dass dieses gerade, und nicht schief angebracht wird. Das Logo kann in jeder haltbaren Farbe abgebildet und reproduziert werden. Die Demonstratoren dürfen das Logo zwar in ihrer Werbung, nicht aber im Zusammenhang mit anderen Gegenständen verwenden. Eine solche anderweitige Verwendung darf nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung durch Stampin' Up! erfolgen. Lediglich den von Stampin' Up! ausdrücklich autorisierten Verkäufern ist es gestattet, das Logo auch auf ihren Visitenkarten, ihrem Briefpapier oder ihrer Kleidung anzubringen.

Urheberrechtsvermerk: Rechtlicher Hinweis bei Verwendung von Bildern oder Mustern in der Werbung/im Wettbewerb/im Rahmen von Wohltätigkeitsveranstaltungen

Wenn Werbematerialien erstellt werden, die Bilder oder Muster von Stampin' Up! enthalten, müssen sie mit einem Urheberrechtsvermerk versehen werden. Urheberrechtsvermerke müssen außerdem auch dann mit abgedruckt werden, wenn Wohltätigkeitsorganisationen handgestempelte Produkte überlassen werden, sowie wenn Vorlagen für Stempel, Sammelalben oder andere Veröffentlichungen erstellt werden (siehe den Abschnitt „Wettbewerbe für künstlerische Darstellung und Grundsätze bei der Einreichung eigener Abbildungen").

In diesen Fällen ist der folgende Urheberrechtsvermerk zu verwenden:

> Bildrechte: Copyright 1990-[aktuelle Jahreszahl] Stampin' Up!
>
> ODER
>
> Bildrechte: © 1990-[aktuelle Jahreszahl] Stampin' Up!

Urheberrechtsvermerk: Internet

Handgestempelte Vorlagen auf einer privaten Website (siehe Internet/Website-Richtlinien) müssen ebenfalls mit einem Urheberrechtsvermerk versehen werden.

Nutzung von Stampin' Up!s Bildern und Mustern

Stampin' Up! erteilt unter folgenden Voraussetzungen eine beschränkte Lizenz zur maschinellen Vervielfältigung der Bilder und Muster des Unternehmens:

- Demonstratoren dürfen handgestempelte Bilder und Muster für kleinere Werbeanzeigen und zu Übungszwecken mechanisch vervielfältigen.
- Handgestempelte Abbildungen dürfen vervielfältigt werden, wenn die Kopien bei Events der Demonstratoren als Beispielmaterialien dienen.
- Entsprechendes gilt für die Nutzung von handgestempelten Mustern durch deren Abbildung auf privaten Websites der Demonstratoren oder der Kunden (siehe dazu auch Internet/Website-Richtlinien). Bilder oder Muster von der Stampin' Up! Website dürfen von den Demonstratoren jedoch nicht für die Benutzung auf anderen Websites abgebildet oder auf andere elektronische Medien kopiert werden.

Handgestempelte Bilder oder Muster, bei denen Motive von Stampin' Up! verwendet wurden, dürfen unter den genannten Voraussetzungen maschinell vervielfältigt werden. Die maschinell vervielfältigten Abbildungen müssen einen Urheberrechtsvermerk enthalten (siehe vorstehenden Absatz zum Urheberrechtsvermerk).

Die handgestempelten Bilder sind stets in Originalgröße und im — verhältnis abzubilden.

Die Stampin' Up!-Motive dürfen nicht für Poster, Dekorationen, Flugblätter, Rundschreiben oder Bekleidung verwendet oder maschinell vervielfältigt werden, die für den privaten Gebrauch oder für gemeinnützige Organisationen bestimmt sind.

Urheberschutz an Veröffentlichungen von Stampin' Up!

Alle Veröffentlichungen von Stampin' Up! sind zugunsten von Stampin' Up! urheberrechtlich geschützt und dürfen ohne Einwilligung nicht vervielfältigt werden. Gelegentlich enthalten die Veröffentlichungen einen Hinweise darauf, welche Seiten der Veröffentlichung ausnahmsweise vervielfältigt werden dürfen.

Demonstratoren ist die Vervielfältigung von Seiten der „Impressions" für den persönlichen Gebrauch gestattet. Sie dürfen beispielsweise überarbeitete Auszüge der Richtlinien in das *Demonstratorhandbuch* einfügen, Muster überarbeiten, ausbauen und vervielfältigen, um diese bei der Schulung von neuen Demonstratoren von Stampin' Up! zu Schulungszwecken einzusetzen, oder aber Auszüge aus den Veröffentlichungen zu Werbe-Zwecken verwenden und vervielfältigen. Auszüge aus den Veröffentlichungen von Stampin' Up! dürfen an Kunden lediglich mit der ausdrücklichen Einwilligung von Stampin' Up!verteilt werden.

Wenn Inhalte von Stampin' Up! kopiert oder zitiert werden, muss in diesem Zusammenhang stets der folgende Hinweis erfolgen:

Auszug aus [Monat/Jahr oder Ausgabe/Band] Impressions

Copyright [Jahreszahl] Stampin' Up! ©

© 2008 STAMPIN' UP!

Angel Policy

Stampin' Up! unterstützt Hobby-Künstler, welche die Stempelmotive für individuell handgestempelte, für den Verkauf bestimmte Erzeugnisse verwenden. Aus diesem Grund erteilt Stampin' Up! unter den folgenden Voraussetzungen eine beschränkte Lizenz zur Nutzung der Stempelmotive zwecks Erstellung von handgearbeiteten Kreationen, die für den Verkauf bestimmt sind:

1. Jedes für den Verkauf bestimmte Werk muss persönlich und individuell von dem Verkäufer in Handarbeit erstellt worden sein. Es darf in keiner Form, d.h. auch nicht grafisch, elektronisch oder mechanisch vervielfältigt werden, und folglich auch nicht fotokopiert werden. Massenanfertigungen, in Form von Fließbandarbeit organisierte Produktion, Herstellung durch Angestellte oder Zusammenschlüsse von Verkäufern handgearbeiteter Stempelerzeugnisse sind untersagt.

2. Alle Motive von Stampin' Up! sind urheberrechtlich geschützt, was bedeutet, dass sie ohne Einwilligung nicht beliebig vervielfältigt werden dürfen. Um den Schutz dieser Urheberrechte sicherzustellen, müssen alle zum Verkauf bestimmten handgearbeiteten Werke, bei denen Stempelmotive von Stampin' Up! verwendet wurden, mit einem der Motive der offiziellen Stampin' Up! Stempelsets zum Thema „Beschränkte Lizenz" versehen werden. Abbildungen dieser offiziellen Stempelsets sind im Ideen-Buch und — Katalog zu finden.

3. Sofern die in diesem Abschnitt dargelegten Voraussetzungen erfüllt sind, gibt es keine zahlenmäßigen Beschränkungen des Verkaufs von handgearbeiteten Stempelwerken.

4. Handgestempelte Werke dürfen bei Spendensammlungen, bei saisonalen Märkten wie z.B. Weihnachtsmärkten, und bei zeitlich begrenzten Events, die den Verkauf von Kunsthandwerk zum Gegenstand haben, angeboten werden. Auf keinen Fall dürfen aber der Name Stampin' Up!, die Logos oder andere geschützte Marken oder Muster in irgendeiner Art und Weise im Zusammenhang mit dem Verkauf von individuellen handgestempelten Werken verwendet werden, wenn zur Erstellung des Werks keine Stempelmotive von Stampin' Up! verwendet wurden — auch nicht zu Zwecken der Verkaufsförderung derartiger Werke. Handgestempelte Werke dürfen nicht zu Weiterveräußerung an andere Verkäufer abgegeben werden. Handgestempelte Werke, die von einem Demonstratoren selbst erstellt wurden, dürfen nur bei den von ihm selbst finanzierten Events von Stampin' Up! veräußert werden, nicht aber bei Workshops, zu denen ein anderer Gastgeber als der herstellende Demonstrator eingeladen hat.

5. Die Motive von Stampin' Up! dürfen nicht für die Kreation von neuen Logos oder Marken verwendet werden.

6. Personen, die handgestempelte Werke für den Verkauf herstellen, sind zur Einhaltung des geltenden Rechts verpflichtet.

7. Teilnehmer der „Angel Policy" haften für die ordnungsgemäße Ausführung ihrer Arbeit. Sollte ihre Arbeit Anlass zu Auseinandersetzungen geben, stehen diese Personen gegenüber Stampin' Up! und den Künstlern von Stampin' Up! für alle etwaigen Schäden ein, d.h. sie haben alle Kosten zu tragen, die im Zusammenhang mit derartigen Auseinandersetzungen anfallen.

Werbemaßnahmen

Stampin' Up! wird regelmäßig Werbemaßnahmen durchführen um den Verkauf der Produkte durch den Demonstrator zu fördern. Stampin' Up! behält sich insoweit das Recht vor, jegliche nationale wie auch internationale Werbeaktivitäten durchzuführen und auch Werbung durch das Internet zu betreiben. Auch der Demonstrator selbst kann entsprechende Werbeaktivitäten entfalten, er muss aber die folgenden Bedingungen von Stampin´Up einhalten.

Bei jeglicher Werbung durch den Demonstrator, sei es in Zeitungen, Magazinen, bei Events, durch Broschüren, im Rahmen zulässiger Telefonwerbung, im Fernsehen, im Radio oder durch sonstige Werbemaßnahmen, darf der Demonstrator nur seinen eigenen Namen und seine eigene Adresse ohne vorherige Genehmigung von Stampin' Up! verwenden. Weitergehende Informationen, wie beispielsweise ein bestimmter Werbetext, ein Logo von Stampin' Up!, oder auch künstlerische Darstellungen in Werbemaßnahmen bedürfen der ausdrücklichen schriftlichen vorherigen Genehmigung von Stampin' Up! bevor sie veröffentlich werden.

© 2008 STAMPIN' UP!

Um diese Genehmigung einzuholen, hat der Demonstrator zunächst per Fax, Post oder per E-Mail die von ihm entworfene Werbung an den Stampin' Up! Demonstratorsupport zu übersenden. Hierbei hat er insbesondere folgende Informationen an Stampin' Up! zu übermitteln:

1. Eine Kopie der geplanten Werbeanzeige oder des Artikels.

2. Den Namen und die Adresse des Werbemediums.

3. Das genaue Datum der Veröffentlichung.

Der Demonstrator hat hierbei zu beachten, dass Stampin' Up! mindestens fünf Werktage benötigt um den überlassenen Entwurf zu prüfen und auf die Anfrage zu antworten. Der Demonstrator sollte deshalb genügend Zeit einplanen, um die Werbemaßnahme zu gestalten und die erforderliche Genehmigung von Stampin´Up einzuholen, einschließlich eventueller Rückfragen und Änderungen, bevor der Entwurf endgültig von Stampin' Up! freigegeben wird.

Werbung in Flyern, Handzetteln, Newslettern für Kunden oder Vertriebsnetz-Demonstratoren, Ansagen auf Anrufbeantwortern, Broschüren, Einladungen, Postern oder Gutscheinen einschließlich der Verteilung von Visitenkarten sowie von Stampin' Up! gesponserten oder von Stampin' Up! produzierten Materialien (wie Flyern, Broschüren oder Katalogen) bedürfen keiner vorherigen Genehmigung zur Veröffentlichung von Stampin' Up!. In diesen Materialien sind aber verwendete nicht eingetragene (™) und eingetragene Marken (®) enthalten, die unbedingt benutzt werden müssen, wenn Warenzeichen bei Produktnamen und/oder Produkten von Stampin' Up! verwendet werden. Der Demonstrator soll in diesem Zusammenhang auch die Regelungen über geschützte Marken auf der Demonstratorwebsite für weitere Informationen unbedingt zur Kenntnis nehmen.

Dem Demonstrator ist es untersagt, die Produkte von Stampin' Up! in Verkaufsgeschäften zu verkaufen. Werbung darf er in solchen Geschäften allerdings betreiben. In diesem Fall muss der Demonstrator sich die Genehmigung des Geschäftsinhabers einholen, bevor er dort Flyer, Visitenkarten oder Kataloge in dafür vorgesehenen Einrichtungen der Geschäftsräume auslegt.

Der Demonstrator ist verpflichtet, in allen mündlichen wie auch schriftlichen Vereinbarungen jeweils deutlich zu machen, dass er als selbständiger Gewerbetreibender tätig ist. Es ist dem Demonstrator ausdrücklich untersagt, sich als Angestellter oder Vertreter von Stampin' Up! auszugeben.

Es ist dem Demonstrator deshalb untersagt, bei jeglichem Außenauftritt,

- den Eindruck zu erwecken, Angestellter oder Vertreter von Stampin' Up! zu sein oder als Teil einer Stampin' Up! Gesellschaft aufzutreten, oder die Bezeichnung als Demonstrator in einer Art und Weise zu verwenden, die bei den Kunden die Vermutung hervorrufen könnte, der Demonstrator sei bei Stampin' Up! angestellt;

- den Eindruck zu erwecken, der Demonstrator hätte das Recht, exklusiv in einem bestimmten Verkaufsgebiet tätig sein zu dürfen;

- den Eindruck zu erwecken, dass Stampin' Up! ein Versandhaus ist.

Nutzungsbedingungen für Stampin'Up! Fotografien und Grafiken in der Werbung Demonstratoren.

Die Demonstratoren dürfen Stampin' Up! – Grafiken und Fotografien von der Stampin' Up!-Webseite für die Verwendung in persönlicher Werbung, Flyern und auf Webseiten zu Werbezwecken kopieren. Wenn Stampin' Up! ein Bild verwendet, um für eine besondere Gelegenheit oder Produkt zu werben, darf der Demonstrator es auch verwenden, um für die besondere Gelegenheit oder das Produkt zu werben. Wir gewähren aktiven Demonstratoren eine begrenzte Lizenz zur Nutzung dieser Bilder mit Copyright für den begrenzten Zweck der Werbung für Stampin' Up!-Produkte.

Bei der Verwendung von Grafiken und Fotografien für Werbung:

- **können** Demonstratoren Fotografien und Grafiken solange in der Größe anpassen, wie das Foto oder Bild, das zur Werbung verwendet wird, nicht verzerrt oder qualitativ minderwertig wird.

- **können** Demonstratoren nicht Fotos oder Grafiken einer besonderen Gelegenheit oder eines besonderen Produkts von Stampin' Up! bei der Werbung verwenden, bevor die besondere Gelegenheit stattfindet oder das Produkt für das Publikum über die Webseiten von Stampin' Up! erhältlich ist.

- **müssen** Demonstratoren Ihre Rolle als unabhängiger Demonstrator korrekt darstellen und vermeiden, dass man Sie für Händler, Angestellte oder Eigentümer von Stampin' Up! hält.

© 2008 STAMPIN' UP!

- **müssen** Demonstratoren bei der Verwendung von Stampin' Up! Fotografien und Grafiken den Hinweis auf das Copyright anbringen, das bei Stampin' Up! liegt. Stellen Sie sicher, dass der Hinweis auf das Copyright so aussieht: Bilder © [Jahr] Stampin' Up!

Persönliche Marketingmittel

Jegliche Visitenkarten, Briefbögen, Hinweis- oder Firmenschilder wie sonstige Gegenstände, die der Demonstrator mit einem Logo, einer Abbildung oder einem Kunstwerk von Stampin' Up! herstellen lassen möchte, dürfen ausschließlich von einem von Stampin' Up! genehmigten Hersteller produziert werden. Dem Demonstrator ist es unabhängig davon gestattet, Visitenkarten sowie Firmen- und Hinweisschilder in der Funktion als unabhängiger Demonstrator für eigene Zwecke herzustellen, soweit kein Logo von Stampin' Up! verwendet wird. Neben den vom Stampin' Up! zur Verfügung gestellten Formularen darf der Stampin' Up! Demonstrator keine Schecks, Quittungen oder sonstigen geschäftlichen Unterlagen verwenden, die den Namen oder das Logo von Stampin' Up! tragen.

Firmenname

Wenn der Demonstrator die Bezeichnung Stampin' Up! in irgendeiner Art und Weise nutzen möchte, darf er dies nur nach Maßgabe der folgenden Richtlinien:

- Stampin' Up! darf entweder nur großgeschrieben (STAMPIN' UP!) oder mit großen Anfangsbuchstaben (Stampin' Up!) verwendet werden.
- Nach dem Wort Stampin ist ein Apostroph zu setzen.
- Dem Wort Up muss ein Ausrufungszeichen folgen.
- Zudem muss das Symbol für eine eingetragene Marke (®) nach der erstmaligen Benutzung des Begriffs Stampin' Up! verwendet werden.

im Übrigen verweisen wir hierzu auf die Richtlinien für die zutreffende Verwendung der Logos gemäß der Warenzeichen- und Urheberrechtsrichtlinie von Stampin' Up!.

Gutscheine und Geschenkgutscheine

Bei der Verwendung von Gutscheinen oder Geschenkgutscheinen ist der Demonstrator verpflichtet, deutlich zum Ausdruck zu bringen, dass es sich nicht um Gutscheine oder Geschenkgutscheine von Stampin' Up! handelt, alleine der Demonstrator für den Inhalt dieser Gutscheine und Geschenkgutscheine verantwortlich ist, und Ansprüche daher nur gegen ihn geltend gemacht werden können.

Telefoneinträge

Der Demonstrator ist berechtigt, sich als „Stampin' Up!" Demonstrator unter Hinzufügung seines Namens in Telefonverzeichnissen eintragen zu lassen. Für den Fall, dass das Apostroph oder das Ausrufungszeichen dort nicht abgedruckt werden können, ist ausnahmsweise die Verwendung des Namens Stampin' Up! ohne diese Zeichen zulässig.

Pressepolitik

Für den Fall, dass ein Journalist oder ein Reporter Interesse daran hat, den Demonstrator zu interviewen oder an einem Verkaufsevent teilzunehmen, wird Stampin' Up! zunächst einen eigenen Mitarbeiter der Presseabteilung bitten, den Demonstrator auf den richtigen Umgang mit der Presse vorzubereiten.

Falls ein Journalist direkten und unmittelbaren Kontakt zu dem Demonstrator aufnimmt, hat dieser bei allen Äußerungen unbedingt darauf zu achten und gegenüber dem Gesprächspartner deutlich zu machen, dass er seine Äußerungen als selbstständiger Gewerbetreibender abgibt und er nicht befugt ist, für Stampin' Up! Erklärungen abzugeben.

Die Presseabteilung von Stampin´Up hat große Erfahrung darin, den Demonstrator für ein Presseinterview vorzubereiten. Ein ausgebildeter Journalist wird in diesem Fall den Interviewvorgang mit dem Demonstrator vorbesprechen und ihn auf die diesbezüglichen Techniken vorbereiten, so dass der Demonstrator in der Lage ist, den bestmöglichen Eindruck bei dem Gespräch zu hinterlassen. Ein solches effektives und gut vorbereitetes Interview mit einem Journalisten hilft dem Demonstrator dabei, sein persönliches Geschäft erfolgreich aufzubauen und ist zudem Teil einer einheitlichen und erfolgreichen internationalen Pressetätigkeit von Stampin' Up!.

Der Demonstrator hat den Mitarbeiter der Presseabteilung von Stampin' Up! mindestens 10 Werktage vor dem geplanten Interview darüber zu informieren. Da die Mitarbeiter der Presseabteilung von Stampin' Up! in der Regel sehr beschäftigt sind, empfiehlt Stampin' Up! dem Demonstrator allerdings, die Presseabteilung von Stampin' Up! unverzüglich über das geplante Interview zu informieren, damit Vorbereitung gewährleistet ist.

© 2008 STAMPIN' UP!

Verkaufsrichtlinien für den Verkauf in Ladengeschäften und ständigen Geschäftseinrichtungen

Verkaufsgeschäfte und ständige Geschäftseinrichtungen sind die üblichen Ladengeschäfte, Kioske, Supermärkte oder auch Internetseiten, die nicht von Stampin' Up! betrieben werden. Jede dieser Lokalitäten oder Verkaufsstellen in denen Waren im Bereich Gummistempel oder Einklebebücher verkauft werden steht in einem Wettbewerbsverhältnis zu Stampin' Up!. Der Demonstrator darf daher in diesen konkurrierenden Verkaufsstellen nur Verkaufsevents ohne die Einschaltung von Gastgebern durchführen. Im Übrigen darf er die Produkte dort nur bei zeitlich begrenzten Events veräußern.

Jedes Verkaufsgeschäft, das keine Waren im Bereich Gummistempel oder Einklebebücher vertreibt steht mit Stampin' Up! nicht in einem Wettbewerbsverhältnis. Dem Demonstrator ist es gestattet, bei Events in solchen nicht konkurrierenden Verkaufsstellen teilzunehmen, soweit er die dort geltenden Regelungen einhält.

Die Einhaltung dieser Richtlinien gewährleistet, dass der potenzielle Kunde weiterhin seinen Bedarf an Stempelprodukten und Einklebebüchern durch die Teilnahme an den Verkaufsevents des Demonstrators deckt und er nicht versuchen wird, die Produkte im normalen Ladengeschäft zu erwerben.

Zeitlich begrenzte Events

Zeitlich begrenzte Events sind solche Events, die im Rahmen von Fachmessen oder Ausstellungen stattfinden. Der Demonstrator ist berechtigt, an diesen Events teilzunehmen, wenn dieser Stampin'Up! rechtzeitig vor der Buchung informiert. Sobald sich Stampin' Up! dazu entscheidet, selbst an einem solchen Event teilzunehmen, kann dem Demonstrator die eigene Teilnahme daran untersagt werden. Zudem darf der Demonstrator keine Werbung für Events machen, an denen er nicht teilnehmen wird.

Falls der Demonstrator sich entscheidet, an einem solchen Event teilzunehmen, hat er dies in professioneller Weise zu tun. Der Demonstrator muss in diesem Fall eine schwarze Tischdecke für seinen Ausstellungstisch und die Stampin' Up! Fahne verwenden.

Falls der Demonstrator sich von Stampin' Up! hinsichtlich seines Auftritts beraten lassen möchte, so hat er ein Foto seines Ausstellungsstandes an den Demonstratorsupport zu übersenden. Der Demonstrator hat in diesem Fall eine Bearbeitungszeit von mindestens 5 Werktagen für die Antwort von Stampin' Up! einzukalkulieren. Falls der Demonstrator die Antwort nicht per E-Mail sondern per normaler Post erhalten möchte, ist der Postlaufweg hinzuzurechnen.

Schulungen

Der Demonstrator ist berechtigt, in seiner Gemeinde vergütungspflichtige oder auch kostenlose Schulungen für den richtigen Umgang mit den Stempeln anzubieten. In diesem Fall darf der Demonstrator, falls es ihm von dem Inhaber des Geschäftes, in dem er diese Schulungen durchführt erlaubt wird, auch Stampin' Up! Visitenkarten verteilen.

Falls diese Schulungen nicht in Ladengeschäften durchgeführt werden, hat der Demonstrator den jeweiligen Regelungen seines Gastgebers Folge zu leisten. Der Demonstrator soll in diesem Fall den aktuellen Stampin' Up! Katalog mit den Waren präsentieren und die Produkte verkaufen, soweit es ihm von dem jeweiligen Gastgeber erlaubt worden ist.

Verkauf an Selbstabholer

Der direkte Barverkauf an Selbstabholer ist dem Demonstrator untersagt. Der Demonstrator darf nur im Rahmen der ihm vorgegebenen Vertriebswege Waren an die Kunden gegen Vorkasse veräußern und diese Waren danach bei Stampin' Up! zur Auslieferung an die Kunden bestellen.

Ein Barverkauf an Selbstabholer durch den Demonstrator würde dazu führen, dass der Demonstrator selbst gegen Vorkasse Waren bei Stampin' Up! kauft und diese Waren in einem Warenlager zunächst vorhalten müsste. Dies birgt erhebliche finanzielle Risiken für den Demonstrator für den Fall, dass er die vorgehaltenen Waren nicht veräußert.

Zudem ist die sehr breite Produktlinie von Stampin' Up! nicht für geeignet, um die Produkte als Vorratsware zu halten.

Bedingungen für Sets und Barverkauf

Achten Sie, wenn Sie Projektsets erstellen - ob nun für Karten oder irgendein anderes Projekt - darauf, nicht mehr Ware zu bestellen, als Sie brauchen werden. Das erspart Ihnen ein überfülltes Lager.

Bedenken Sie, dass Sie nach dem Einkauf von Stampin' Up! Produkten und durch die Zusammenstellung Ihres eigenen Sets aus diesen Produkten in gewisser Weise Ihr

© 2008 STAMPIN' UP!

eigenes Produkt gestaltet haben, das nicht länger Stampin' Up! Produkt ist. Das bedeutet, dass Sie diese Artikel unter keinen Umständen zur Rückerstattung oder zum Umtausch an Stampin' Up! zurücksenden können.

Internet/Website Richtlinien

Demonstratoren, die eigene Websiten im Internet verwenden, sind befugt, dort auch von ihnen mit Stampin' Up! Produkten hergestellte Produkte abzubilden. Jedes Produkt muss allerdings einen Hinweis darauf enthalten, dass es sich um ein geschütztes Produkt von Stampin' Up! handelt. Zudem müssen alle geschützten Produkte den Hinweis, dass es sich um ein eingetragenes Warenzeichen (™) und /oder um ein geschütztes Warenzeichen (®) handelt, aufweisen. Alle geschützten Warenzeichen sind auch auf der Demonstratorwebsite zu finden.

Zudem ist der Demonstrator befugt, folgende zusätzliche Informationen auf seiner Internetwebsite anzugeben.

- Eine Liste der zur Herstellung des abgebildeten Produkts verwendeten Materialien.
- Eine detaillierte schriftliche Beschreibung wie das Produkt herzustellen ist.
- Den Namen und die Bezeichnung als unabhängiger Demonstrator von Stampin' Up!.
- Einen direkten Link zu der offiziellen Homepage von Stampin' Up!.

Der Demonstrator, der mit seiner Homepage im Internet werben möchte, hat folgende Bedingungen zu erfüllen:

- Die Website des Demonstrators kann folgende Information enthalten:
  - Den Lebenslauf des Demonstrators.
  - Die Ankündigung von bestimmten Events, die von dem Demonstrator durchgeführt werden.
  - Beispiele handgestempelter Produkte wie oben bereits aufgeführt.
  - Artikel, die der Demonstrator verfasst hat.
  - Graphiken, die der Demonstrator hergestellt hat.
  - Weitere von dem Demonstrator als nützlich erachtete Informationen, die aber von Stampin' Up! vorher genehmigt sein müssen.
- Demonstratoren sind befugt, ihre persönliche Internetwebsite durch jedes Medium einschließlich E-Mails zu verbreiten.
- Demonstratoren sind befugt, ihre persönliche Website mit allen möglichen Suchmaschinen im Internet zu verbreiten. Die Benutzung von Werbebannern oder das Hinzufügen von Abbildungen von Produkten müssen vorher von Stampin' Up! schriftlich oder per E-Mail genehmigt worden sein.

Durch die Erlaubnis von Stampin' Up! im Internet Werbung zu betreiben wird keinerlei Verpflichtung für Stampin' Up! gegenüber dem Demonstrator begründet. Der Demonstrator muss alleine entscheiden, ob es auch unter Berücksichtigung der eventuell anfallenden und von ihm alleine zu tragenden Kosten für seine geschäftliche Tätigkeit sinnvoll ist, Werbung im Internet zu verbreiten.

Die wörtliche Wiedergabe des *Demonstratorhandbuchs* der „Product Guide", von „Impressions" oder sonstige Veröffentlichungen von Stampin' Up! in Teilen oder im Ganzen sind ausdrücklich verboten. Es ist ferner verboten, Teile dieser internen Informationen in irgendeiner Art und Weise öffentlich zu verbreiten. Dem Demonstrator ist es lediglich gestattet, ganz allgemeine Informationen auf diese Art und Weise weiterzugeben, Detailinformation hingegen dürfen keinesfalls im Internet veröffentlicht werden. Die einzelnen Detailinformationen sind ausschließlich dazu bestimmt, vom Demonstrator in einem persönlichen Vieraugengespräch mit dem interessierten Kunden weitergegeben zu werden. Die Verwendung von Stampin' Up! Informationen ist daher ausschließlich auf einer eigens einzurichtenden Übungswebsite für die Schulung von Vertriebsnetz-Demonstratoren erlaubt.

- Der Demonstrator darf sich selbst nicht als Teil von Stampin' Up! bezeichnen.
- Der Demonstrator darf seine eigene Website nicht als offizielle Stampin' Up! Seite bezeichnen.
- Ein Demonstrator muss in seinem persönlichen Blog, Webseite oder anderem Internetmedium angeben, dass der Inhalt seiner alleinigen Verantwortung als unabhängiger Demonstrator unterliegt und die Verwendung und der Inhalt der in dem Blog, der Webseite oder anderem Internetmedium angebotenen Kurse, Dienstleistungen oder Produkte nicht von Stampin' Up! vorgegeben sind.
- Der Demonstrator ist verpflichtet, bevor er seine eigene Homepage ins Internet stellt, sich die vorherige schriftliche Genehmigung von Stampin' Up! durch den Demonstratorsupport einzuholen.

© 2008 STAMPIN' UP!

Schulungswebsite für Vertriebsnetz Demonstratoren

Der Demonstrator ist berechtigt, eine kennwortgeschützte Website im Internet zum Zwecke der Unterstützung und der Schulung seiner Vertriebsnetz-Demonstratoren der Ebenen 1 bis 5 einzurichten. Die Vertriebsnetz-Demonstratoren können ebenfalls die Berechtigung erhalten, Mitglieder ihres Vertriebsnetzes wiederum die Erlaubnis zu geben, einzelne Abschnitte oder die gesamte Website zu Schulungsmaßnahmen zu verwenden.

Diese Schulungswebsite darf nur zum Zwecke der Schulungsmaßnahmen der Demonstratoren aus dem Vertriebsnetz benutzt werden. Der Demonstrator ist nicht befugt, beispielsweise Kunden, potenziellen neuen Demonstratoren oder anderen nicht in dem Vertriebsnetz befindlichen Demonstratoren Zugang zu dieser Website zu gewähren. Es ist dem Demonstrator ferner nicht gestattet, auf seiner Internetseite einen Link zu einer anderen Website einzurichten, die gegen die vorstehenden Bestimmungen verstößt.

Internetauktionen

Dem Demonstrator ist es ausdrücklich untersagt, aktuelle Produkte von Stampin' Up! in Internetauktionen (wie beispielsweise bei eBay) zu verkaufen. Ein solches Verhalten würde das Geschäftsmodell von Stampin' Up! und den Demonstratoren untergraben. Verstößt der Demonstrator gegen die Verpflichtung, ist Stampin' Up! zur fristlosen Kündigung des Demonstratorvertrages berechtigt. Weitere Informationen zu der diesbezüglichen Philosophie von Stampin' Up! sind auf der Demonstratorwebsite nachzulesen.

Der Demonstrator ist daher ausschließlich berechtigt, unter folgenden Bedingungen an Internetauktionen teilzunehmen:

- Der Demonstrator darf nur solche Waren verkaufen, die aktuell nicht mehr von Stampin' Up! vertrieben werden. In diesem Fall darf er ein Foto des Stempelsets oder der sonstigen Ware im Internet abzubilden.

- Der Demonstrator darf Werbeprodukte mit Stampin' Up! Logo verkaufen so lange erkennbar ist, dass es sich um einen Produkt der Firma Stampin' Up! handelt. Ein Foto dieses Produkts darf auch beigefügt werden.

- Der Demonstrator darf auch veraltete Newsletter und Originalkataloge verkaufen und dabei ein Foto des Deckblattes abbilden. Der Demonstrator darf aber nicht aktuelle Publikationen von Stampin' Up! zum Verkauf anbieten, mit Ausnahme des aktuellen „Idea Book & Catalogue". Der Demonstrator darf zudem keine Reproduktionen von jeglichen aktuellen oder veralterten Publikationen veräußern.

- Der Demonstrator darf nicht aktuelle Produkte, neue oder ungebrauchte Produkte einschließlich solcher Produkte die vor ihrer Einfügung zum Vorabverkauf bestimmt sind veräußern (Produkte im aktuellen Katalog werden grundsätzlich als aktuelle und neue Katalogware angesehen bis ein neuer Katalog veröffentlich worden ist).

- Ferner darf der Demonstrator keine mit Stampin' Up! Waren hergestellten Kunsthandwerkprodukte im Internet verkaufen (vgl. hierzu die Angel Policy).

Andere Internetaktivitäten

Dem Demonstrator ist es untersagt, potentiellen neuen Demonstratoren oder Kunden sein Kennwort oder den Zugang zu irgendeinem Bereich der Demonstratorwebsite einschließlich des Bereichs für Expressbestellungen zu gewähren. Der Demonstrator darf ferner keine eigene persönliche Website registrieren oder eine E-Mailadresse verwenden in der der Name Stampin' Up! oder eine ähnlich klingende Abweichung verwendet wird.

Sollte ein Demonstrator Kenntnis davon erlagen, dass irgendjemand eine Webseite benutzt oder im Internet sonstige Aktivitäten durchführt die geeignet sind, Rechte von Stampin' Up! zu verletzten oder gegen die Firmengrundsätze für die Benutzung des Internets oder einer Website zu verstoßen, so soll der Demonstrator Stampin' Up! unverzüglich unter Benennung aller ihm zur Kenntnis gelangten Einzelheiten informieren.

Wettbewerbe für künstlerische Darstellung und Grundsätze bei der Einreichung eigener Abbildungen

Stampin' Up! wird in unregelmäßigen Abständen Wettbewerbe veranstalten, bei denen die Demonstratoren die Möglichkeit zur Teilnahme haben, in dem sie die Originale der von ihnen handgestempelten Abbildungen einreichen. Die jeweiligen vollständigen Bedingungen für die Einreichung solcher Produkte werden dem Demonstrator mit der Ankündigung des Wettbewerbs vorher schriftlich mitgeteilt.

Bei einer Teilnahme muss der Demonstrator im Rahmen des Wettbewerbs die Originale der von ihm handgestempelt hergestellten Muster einzelner Karten oder anderer Produkte, die keine Fotographien beinhalten dürfen, einreichen. Farbige Kopien einzelner Seiten von Alben mit Fotographien sind zulässig. Der Name des Demonstrators, seine Nummer, die Bezeichnung des Wettbewerbs und eine Liste der verwendeten Stampin' Up! Produkte (Stempelset oder Name des Stempelrollers, Typ und Farbe des Papiers,

© 2008 STAMPIN' UP!

Bezeichnung der Karte, der Bilder, der Stifte und der Kissen wie auch die Namen aller anderen zur Herstellung des Kunstwerks verwendeten Arbeitsmaterialien nebst Zubehör) müssen dem eingereichten Kunstwerk dauerhaft beigefügt werden. Stempel und sonstiges zur Herstellung verwendetes Zubehör müssen zudem in dem aktuellen „Idea Book Catalogue“ enthalten sein.

Der Teilnehmer an einem solchen Wettbewerb hat die Möglichkeit nach den jeweiligen Richtlinien des Wettbewerbs eine Vergütung zu erhalten wenn er entweder den Wettbewerb gewinnt, oder wenn das von ihm hergestellte Kunstwerk in einer Stampin' Up! Veröffentlichung abgebildet wird. Der Demonstrator Support wird den Demonstrator sofort informieren, falls er einen Wettbewerb gewonnen hat oder ein von ihm hergestelltes Kunstwerk veröffentlicht wird.

Stampin' Up! wird einzelne der Kunstwerke, die von den Demonstratoren eingereicht worden sind, auf der Demonstratorwebseite abbilden, um andere Demonstratoren zu ermutigen, sich ebenfalls mit den von ihnen hergestellten Kunstwerken an solchen Events zu beteiligen und diese anderen Demonstratoren zugänglich zu machen. Die Demonstratoren werden allerdings keine Vergütung erhalten, wenn Stampin' Up! sich entschließt, das von einem Demonstrator hergestellte Kunstwerk auf der Demonstratorwebseite zu veröffentlichen.

Gemäß den Regelungen in dem Demonstratorvertrag erwirbt Stampin' Up! mit der Einreichung des von dem Demonstrator hergestellten Kunstwerks ein zeitlich unbegrenztes Nutzungs- und Vervielfältigungsrecht, ohne dass der Demonstrator hierfür eine Gegenleistung erhält. Der Demonstrator ist allerdings grundsätzlich berechtigt, die auf der Demonstratorweseite abgebildeten Produkte zu kopieren und für seine eigene persönliche Webseite zu benutzen. Der Demonstrator sollte es allerdings vermeiden, von irgendwelchen anderen Webseiten Produkte zu kopieren und auf seine eigene Website einzustellen, da dies gesetzlich nicht zulässig ist.

Soweit Stampin' Up! dem Demonstrator eine Vergütung nach den oben aufgeführten Grundsätzen bezahlt, geschieht dies freiwillig und ohne jegliche Rechtspflicht. Stampin' Up! ist frei, seine diesbezüglichen Regelung jederzeit abzuändern.

Durchsetzung der Richtlinien und Verhaltensregeln

Der Demonstrator ist auf der Grundlage des Demonstratorvertrages verpflichtet, die in dem *Demonstratorhandbuch* und in anderen Veröffentlichungen von Stampin' Up! einschließlich der Stampin' Up! Webseite aufgeführten Firmengrundsätze zu beachten. Gleiches gilt für zukünftige Änderungen der derzeit geltenden Firmengrundsätze nach ihrer Veröffentlichung und damit deren Bekanntgabe. Für den Fall, dass zwischen Stampin' Up! und dem Demonstrator eine Streitigkeit über einen Verstoß gegen diese Firmengrundsätze durch den Demonstrator entsteht, werden die Parteien zunächst versuchen, diesen Streit nach Maßgabe der folgenden Regelungen gütlich wie nachfolgend beschrieben beizulegen.

Grundsätze für die Lösung von Streitigkeiten

In den meisten Situation werden streitige Belange oder Streitfragen über mögliche Verstöße gegen den Demonstratorvertrag, das *Demonstratorhandbuch* oder gegen einen sonstigen Firmengrundsatz zunächst auf einer informellen Basis durch Stampin' Up! bearbeitet. Stampin' Up! wird zunächst versuchen, die Einhaltung der Regelungen des Demonstratorvertrages, des *Demonstratorhandbuchs* wie auch Streitigkeiten zwischen einzelnen Demonstratoren gütlich beizulegen

Falls ein Mitarbeiter oder ein Demonstrator einen vermeintlichen Verstoß gegen den Demonstratorvertrag oder gegen das *Demonstratorhandbuch* durch einen anderen Demonstrator erkennt, soll er den Sachverhalt zunächst mit dem Betroffenen besprechen. Oftmals sind solche vermeintlichen Vertragsverletzungen nur die Folge einer falschen oder unvollständigen Informationsweitergabe oder eines Missverständnisses. Es reicht daher in vielen Fällen bereits aus, wenn man die streitgegenständliche Regelung in dem Demonstratorvertrag oder dem *Demonstratorhandbuch* heranzieht um das vermeintliche Problem im Dialog zu lösen. Falls die vermeintliche Vertragsverletzung danach immer noch vorhanden ist, soll der Mitarbeiter oder der Demonstrator, der den Verstoß entdeckt hat, eine kurze schriftliche Zusammenfassung des Sachverhalts an Stampin' Up! verfassen. Die Geschäftsleitung von Stampin' Up! wird die Angelegenheit danach aufklären und den Versuch unternehmen, die künftige Einhaltung der Regelungen durch den betroffenen Demonstrator im Gespräch gütlich zu erreichen.

Formeller Lösungsweg

Erst wenn eine einvernehmliche Lösung des aufgetretenen Problems mit oder zwischen den Demonstratoren nicht möglich sein sollte, behält sich Stampin' Up! vor, rechtliche Maßnahmen einzuleiten. Mögliche Maßnahmen sind die Abmahnung bis hin zur außerordentlichen und fristlosen Kündigung des Demonstrators.

Ungeachtet dessen ist Stampin' Up! dazu befugt, die rechtlich notwendigen Schritte jederzeit ohne den vorherigen Versuch einer gütlichen Lösung einzuleiten, wenn ein unverzügliches Handeln aus rechtlichen oder sonstigen Gründen erforderlich ist.

© 2008 STAMPIN' UP!